Seria TATĂ BOGAT

ROBERT T. K3YOS*AK3 s-a născut *tp. R* crescut în Hawaii, l rovine dintr-o remarcabilă familie de profesori; tatăl său a condus Departamentul de Educaţie al Statului Hawaii. După terminarea liceului, şi-a con ti nuat studiile Li New York, *Absolvind* facultatea, a intrat în Marina Americană şi a luptat în Vietnam, ca ofiţer şi pilot de elicopter, în 1977, a înfiinţat o companie ce a scos pe piaţă primul portofel din nailon pentru sur feri, care în scurtă vreme a devenit un produs de mare succes. Creaţiile sale au apărut în *Runner s World*, *Genlleman s Quarterly, Succe. Ss Magaihu, Neivsweek* şi chiar în *Plapbent.*

La 47 de ani s-a pensionat, dar se ocupă în continuare de investiţii, în «pedel în domeniul imobiliar, în 1995, a devenit cofondator al unei organizaţii internaţionale cu profil educaţional, care funcţionează în şapte ţâri şi care şi-a propus iniţierea cursanţilor în arta afacerilor şi a investiţiilor. În calitate de specialist în educaţie, a vorbit de la cele mai importante tribune, la fel ca şi Og Mandino, Zig Ziglar sau Anthony Robbins.

Este creatorul jocului CASHEJOW în trei variante (pentru copii, adulţi şi avansaţi), ce reproduce condiţiile unei pieţe reale şi îi iniţiază pe jucători în secretele lumii financiare.

SHARON L. LFCHTFR, coautoare a volumului de faţă, a colaborat cu Robert Kiyosaki şi la volumele *Lhlă bogat, tală sitrac* (Curtea Veche, 2000,2008), *Copil bogat, copil isteţ.* (Curtea Veche, 2002), *Profeţiile tatălui bogat* (Curtea Veche, 2007) şi *Cadranul banilor* (Cu rbea Veche, 2 (FJ*7,*2008), După ce a absolvit *Surxnta Cunt Laude* Universitatea de Stat clin florida, obţinând o diplomă în contabilitate, Sharon l. Lechter s-a angajat la o mare firmă de profil. A devenit expert contabil la o companie IT, apoi director de impozite la o companie naţională de asigurări. Este fondatoare a primei reviste pentru femei din Wlsoonsin.

În calitate de soţie şi mamă a trei copii, s-a orientat spre învăţământ. Împreună cu inventatorul primei cărţi electronice *(taâking book)* a ajutat la extinderea acestei indusirli.

Este o pionieră în dezvoltarea noilor tehnologii care încearcă să readucă pe cât posibil cărţi le în viaţa copiilor. S-a implicat din ce în ce mai mult în formarea celor mici, devenind o militantă în domeniul matematicii, al calculatoarelor, cititului şi scrisului.

În prezent, îşi concentrează eforturile în direcţia creării instrumentelor educaţionale necesare celor interesaţi să-şi

îmbunătăţească educaţia financiară.

ROBERT T. KIYOSAKI

În colaborare cu SHARONL. LECHTER

TÂNĂR ŞI BOGAT

Cum să faci avere de tânăr, pentru totdeauna

Traducere de Goldpress Publishing LLC

Ediţia a IL-a

BUCUREŞTI 2009

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României KIYOSAK1, ROBERT

Tânăr şi bogat.: Cum să faci avere de tânăr, pentru totdeauna / Robert T. Kiyowdd împreună ou Ştiajton L. Lechter; rrad: Coldenpress Publiuling LLCR Ed. A 2-a. Bucureşti: Curtea Veche Publishing» 2009

ISBN 9 7S-9 73 – 669 – 741 – 8

I. Lechter, Sharon

174.4

Coperta colecţiei: Grippon ani> Swans unvw. Griffon. Ro

ROBERTT. KIYOSAKI

with SHARON L, LECI ITER, CP.A

Rich Dad Retire Young, Retire Rich:

How to get rich and stay rich forever!

Copyright e 2002 by Robert T. Kiyosaki and Sharon *I.,* i.

Echter All rights rezerved.

CASHFLOW, Riuhdad, and Richdad s Advisors are the trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.

e CURTEA VECHE PUBLISHING, 2006

pentru prezenia versiune în hinba romană

ISBN 97S-973 – 669 – 741-S

Menirea acestei cărţi este să ofere informaţii generale referitoare la subiectul pe care îl tratează. Dar legile şi procedurile variază de la stat la star şi sunt supuse diverselor schimbări. Deoarece fiecare situaţie este complet diferită de alia, este necesar să cereţi şi să urmaţi sfaturi competente» sfaturi care se pretează fiecărei situaţii în parte. Din acest motiv, îi sfătuim pe cititori să se consulte cu propriii consilieri financiari şi să adapteze toate informaţiile primite din carte la situaţia lor individuală.

Autorul şi-a luat marje de siguranţă în pregătirea acestei cărţi şi considera ca faptele prezentate aici sunt exacte, aşa cum sunt şi informaţiile oferite. Cu toate acestea, nici autorul şi nici editura nu-şi asumă responsabilitatea pentru eventuale greşeli sau omisiuni. Autorul şi editura îşi declină orice responsabilitate în privinţa folosirii sau punerii în aplicare a informaţiilor oferiic de această carte,

informaţii care nu au pteieoţia de a juca rolul sfaturilor legale şi de specialitate, ce trebuie aplicate în funcţie de fiecare situaţie individuală.

Nota autorului

Această cane a fost încheiată cu *6* luni înainte de tragicele evenimente din 11 septembrie 2001. Cu toate acestea, informaţiile oferite în că sunt acum mult mai importante decât înainte.

În aceste vremuri incerte, cunoştinţele voastre financiare devin şi mai valoroase.

Dacă aţi obosit să auziţi aceleaşi S3Jaluri învechite legate de investiţii – sfaturi precum: „Ai răbdare!”,» Fă investiţii pe termen lungi” şi „Diversificai” atunci această carce vă este destinată.

Această carte este destinata tuturor celor care ne-au părăsit prea devreme... oameni care au făcut ca viaţa noastră să fie astăzi mai bună şi mai îmbelşugata.

INTRODUCERE

De ce s-a întâlnit David cu Goliat!

Legenda confruntării lui David cu Goliat era una dintre legendele preferate ale tatălui bogat. Probabil că el se considera întruchiparea lui David – un om care a pornit de (a zero, dar care a reuşit să devină un concurent redutabil pentru uriaşii lumii afacerilor. Tatăl bogat spunea:

— David a putut să-l învingă pe Goliat datorită faptului că ştia cum să pună în practică puterea pârghiei. Un tânăr împreună cu banala praştie s-au dovedit mai puternici decât temutul Goliat. Aceasta este puterea pârghiei.

Cărţile mele preferate aveau ca subiect fluxul de numerar. Tatăl bogat spunea:

— Sintagma „flux de numerar” constituie noţiunea cea mai importantă din lumea afacerilor. Pe locul doi se situează cuvântul „pârghie”.

El mai spunea:

— Pârghia este motivul pentru care unii oameni se îmbogăţesc, iar alţii nu.

Tatăl bogat a explicat în continuare că pârghia înseamnă putere şi că această putere poate să acţioneze în favoarea sau în defavoarea ta. Pentru că pârghia înseamnă putere, unii oameni se folosesc de ea, alţii

abuzează de ea, iar o a treia categorie se tem de ea. Ei obişnuia să spună:

TÂN & fi Şi KOG. Vr

10

— Motivul pentru care doar 5 la sută dintre americani sunt bogaţi constă în faptul că doar 5 la sută ştiu *cum să folosească* puterea pârghiei. Mulţi oameni care doresc să se îmbogăţească nu reuşesc acest lucru deoarece ei *abuzează,* de această putere. Şi cei mai mulţi oameni nu se îmbogăţesc pentru că se *tem* de puterea pârghiei.

Există multe forme de pârghii

Pârghiile au foarte multe forme. Una dintre formele cele mai cunoscute ale pârghiei este aceea a împrumutului de bani. Astăzi, suntem pe deplini conştienţi de problema gravă pe care o constituie oamenii care abuzează de această formă puternică de pârghie. Milioane de oameni se confruntă cu grave probleme financiare datorită faptului că puterea pârghiei de datorii este îndreptată împotriva lor. Ca urmare a consecinţelor abuzului pe care l-au comis asupra pârghiei de datorii, mulţi oameni se tem de această formă de pârghie, spunând: „Lichidează-ţi cărţile de credit, plăteşte-ţi ipoteca şi scapă de datorii!” Tatăl bogat obişnuia să râdă de acest mod de gândire şi spunea:

— Lichidarea cărţilor de credit nu te va face bogat. Acest procedeu pe mine mă umple de tristeţe.

Cu toate acestea, tatăl bogat era de acord ca – în cazul în care abuzezi de puterea pârghiei de datorii – să-ţi lichidezi cărţile de credit, să-ţi plăteşti ipoteca şi să scapi de datorii. El spunea:

— Să dai o carte de credit unor anumiţi oameni este ca şi cum ai da o armă încărcată pe mâna unui beţiv. Toţi cei care se află în apropierea beţivului sunt în pericol, chiar şi beţivul însuşi.

În loc să ne înveţe să ne temem de puterea pârghiei de datorii, tatăl bogat ne-a învăţat – pe mine şi pe fiul său – să folosim în favoarea noastră această putere a pârghiei de datorii. Iată de ce el ne spunea adesea:

— Există datorii bune şi datorii proaste. Datoriile bune te îmbogăţesc în timp ce datoriile proaste te fac să devii sărac.

Cei mai mulţi oameni sunt înglodaţi în datorii broascc, iar alţii trăiesc cu teama permanentă de datorii, simţindu-se – în momentul în care scapă de ele – cu adevărat liberi... chiar dacă această libertate înseamnă şi pierderea unor datorii bune. Veţi afla din această carte cum eu şi soţia mea, Kim, ne-am retras devreme şi ne-am retras bogaţi, acesta fiind rezultatul faptului că am fost înglodaţi în datorii – ilar în datorii bune, datorii care ne-au conferit

bogăţie şi libertate financiară» Cu alte cuvinte, *am folosit* puterea pârghiei, fără însă *să abuzăm* de ea sau să ne lăsăm copleşiţi de *teama* provocată de puterea ei. Noi *am respectai* în schimb puterea pârghiei şi am folosit-o cu multă prudenţa şi înţelepciune.

Toată lumea se poate îmbogăţi?

În timpul nenumăratelor interviuri pe care le-am dat după apariţia primului volum din seria „Tatăl bogat*, mi. S-a pus următoarea întrebatei

— Credeţi ca toată lumea se poate îmbogăţi?

Iar eu am răspuns mereu:

— Da. Cred că toată lumea arc posibilitatea de a se îmbogăţi.

Apoi urmează întrebarea:

— Dacă toată lumea arc posibilitatea de a se îmbogăţi, de ce sunt doar atât de puţini oameni realmente bogaţi?

Răspunsul pe care îi ofer mereu este următorul:

— Nu am astăzi timpul necesar să răspund la această întrebare.

Dar dacă interlocutorul insistă, cu răspund:

— Puteţi găsi multe dintre răspunsurile pe care le doriţi în primul volum din seria de 4 volume car e poartă semnătura tatălui bogat.

Sunt situaţii când interlocutorul meu insistent pune următoarea întrebare i

— Când ne veţi oferi toate răspunsurile?

Iar eu îi răspund:

— Nu ştiu dacă există cineva care să aibă toate răspunsurile.

Chiar dacă nu vă pot oferi toate răspunsurile, sunt fericit să vă ofer această carte – volumul 5 din seria „Tată bogat”. Această carte vă va explica cu cer titudine motivul pentru care eu cred că noi avem cu toţii puterea şi posibilitatea de a fi foarte bogaţi...

TÂnjik şi bogat

n

noi toţiy nu doar câţiva. Vă va explica modalitatea ptiu care am reuşit eu şi soţia mea să devenim nişte pensionari tineri şi bogaţi, deşi am pornit de la zero. Şi vă va explica, de asemenea, de ce unii oameni sunt bogaţi, iar alţii sunt săraci, deşi noi avem cu toţii puterea de a deveni foarte bogaţi şi de a ne pensiona foarte devreme. Totul depinde de legea pârghiei.

Primele patru volume din seria „Tată bogat” vorbesc în primul rând despre puterea fluxului de numerar. Această căite vorbeşte despre pârghie. Poate vă veţi întreba de ce

o carte întreagă tratează doar acest subiect / Pentru că pârghia este un tu vânt vast, care cuprinde şi învăluie aproape fiecare aspect din viaţa noastră. Această carte se va concentra asupra următoarelor trei forme importante de pârghie:

Partea I: pârghia minţii voastre

Aceasta este cea mai importantă parte din carte. Aici, veţi afla motivul pentru care banii nu vă conferă bogăţie. Aici, veţi afla că cea mai puternică formă de pârghie din lume – mintea omenească – are puterea de a vă face bogaţi sau săraci. Aşa cum poţi folosi, poţi abuza sau te poţi teme de puterea pârghiei de datorii, acelaşi lucru este valabil şi pentru mintea omenească – cea mai puternică formă de pârghie.

Cuvintele sunt o pârghie

Veţi descoperi puterea cuvintelor. Tatăl bogat spunea adesea:

— Cuvintele sunt o pârghie. Cuvintele sunt nişte instrumente deosebit de puternice... nişte instrumente pentru mintea omenească. Dar în aceeaşi măsură în care te poţi folosi de datorii pentru a deveni bogat sau sărac, şi cuvintele pot fi folosite ca să devii bogat sau sărac.

În aceasta parte a cărţii, veţi descoperi puterea

cuvintelor şi faptul că oamenii bogaţi folosesc cuvinte „bogate”, iar cei săraci folosesc cuvinte „sărace”. Tatăl bogat spunea adesea:

— Mintea ta poate constitui cel mai puternic activ sau cel mai puternic pasiv. Dacă vei folosi cuvintele potrivite, vei deveni

Introducem.

13

foarte bogat* Dacă vei folosi cuvinte greşite; mintea ta te va face să devii sărac.

În această parte a cărţii, veţi descoperi care sunt cuvintele „bogate” şi cuvintele „sărace”... cuvintele „lente” şi cuvintele „iuţi”. Veţi descoperi de ce tatăl bogat spunea:

— Nu ai nevoie de bani ca să faci alţi bani. Tehnica îmbogăţirii depinde de cuvinte, iar cuvintele sunt gratis.

În volumul „Tată bogat, tată sărac”, aţi văzut cum tatăl bogat ne interzicea mie şi fiului său să rostim următoarele cuvinte: „Nu-mi pot permite”. Tatăl bogat spunea:

— Diferenţa dintre oamenii bogaţi şi cei săraci constă în faptul că oamenii săraci spun mult mai des „Nu-mi pot permite” decât oamenii bogaţi. Aceasta este diferenţa primordială.

De ce nu este riscant să faci investiţii f

Veţi afla din această carte de ce oamenii cate spun: „Investiţiile sunt riscante” sunt cei care au cel mai mult de pierdut pe piaţa de investiţii. Şi din nou ajungem la cuvinte. Veţi descoperi că tot ceea ce gândiţi se poate transforma în realitate – realitatea voastră. Veţi descoperi

de ce oamenii care consideră că investiţiile sunt riscante fac e de mai riscante investiţii din lume. Este rezultatul realităţii lor. Veţi afla din acest volum de ce investiţiile nu trebuie să fie neapărat riscante. Pentru a descoperi care sunt investiţiile sigure şi profitabile, oamenii trebuie mai întâi să-şi schimbe vocabularul.

Aşa cum am spus mai devreme, oamenii pot folosi, pot abuza sau se pot teme de puterea pârghiei. În această parte a cărţii, veţi descoperi cum să folosiţi pârghia minţii voastre în favoarea voastră financiară, şi nu împotriva voastră. Tatăl bogat spunea:

— Cei mai mulţi oameni folosesc cea mai puternică pârghie din lume – mintea lor – în defavoarea lor, devenind astfel săraci. Asta înseamnă să abuzezi de această putere* De fiecare dată când Spui: „Nu-mi permit acest lucru” sau „Nu pot să fac asta” sau „Investiţiile sunt riscante” sau „Nu voi fi niciodată bogat”, foloseşti cea mai puternică formă de pârghie pe care o ai la dispoziţie în defavoarea ta... pentru a abuza de ca şi de tine însuţi.

14

Dacă vreţi să deveniţi nişte pensionari tineri şi bogaţi, va trebui să vă folosiţi mintea în favoarea voastră – nu în defavoarea voastră. Dacă nu veţi reuşi acest lucru, atunci celelalte două părţi din carte nu vi vor fi accesibile, chiar dacă suni uşor de înţeles. Dar dacă veţi reuşi să obţineţi controlul asupra celei mai puternice forme de pârghie, celelalte părţi din carte vi se vor părea extrem de uşoare, pentru că ele *sunt* uşoare.

Partea a II-a: pârghia plănui ui vostru în volumul al treilea intitulat „Ghidul investitorului”, am spus că „o investiţie presupune un plan. Ca să reuşim să ne retragem devreme, eu şi Kim aveam nevoie de un plan... * un plan care a pornit de la zero, pentru că nu aveam realmente nimic. Planul avea un sfârşit. Sau un capăt de ieşire şi mai avea o limită de timp. Limita de timp – în cazul nostru – a fost de 10 ani sau poate chiar mai puţin. Ca să ne putem retrage în anul 1994, am avut nevoie de 9 ani. Eu aveam 47 de ani, iar Kim 37. Deşi am pomii de la zero, am ajuns să avem un venât pe an – fără să mai lucrăm – de la 85000$ la 120000$, depinzând de piaţa financiară. Venitul nostru provenea acum doar din investiţiile noastre. Poate

ci nu vi se va părea o sumă prea mare de bani, dar ne-am putut permite să hm liberi din punct de vedere financiar, deoarece cheltuielile noastre nu depăşeau 50.000$ pe an.

Ne-am retras devreme pentru a ne putea îmbogăţi

Unul dintre avantajele retragerii timpurii consta în faptul ca acum aveam timp liber ca să ne îmbogăţim. Revista „Forbes* afirmă că un om se poate considera bogat dacă are un venit pe an de 1 milion de dolari sau mai mult. Cu alte cuvinte, în conformitate cu revista „Forbes*, când ne-am retras, noi nu ne puteam considera încă nişte oameni bogaţi. Ţinând seama de acest lucru, unul dintre motivele pentru care ne-am retras devreme a fost să obţinem timpul liber atât de necesar procesului de îmbogăţire. După pensionare, planul nostru consta în investiţii şi în crearea de afaceri cât mai profitabile. As căzi, nu numai că am reunit să acumulam proprietăţi substanţiale, dar am creat şi nenumărate afaceri, cum ar fi: o editură, o companie de minerit, o companie de tehnologie şi una petrolieră, dar am făcut şi investiţii pe piaţa bursieră. Căci aşa cum spunea tatii bogat:

— Problema unei slujbe constă în faptul că te împiedică să te îmbogăţeşti.

Cu alte cuvinte, ne-am pensionat devreme ca să avem

timp să n-o îmbogăţim. Astăzi, venitul nostru pe an – care provine din investiţii şi afaceri – este de ordinul milioanelor şi creşte mereu, chiar şi după prăbuşirea pieţei bursiere. Totul merge în conformitate cu planul nostru.

În volumul al treilea intitulat „Ghidul investitorului”, am spus că cei mai mulţi oameni îşi concep un plan ca să devină săraci. Acesta este şi motivul pentru care atât de mulţi oameni spun: „Când voi ieşi la pensie, venitul meu va scădea”. Cu alte cuvinte, ci spun: „Planul meu este să muncesc din greu toată viaţa, iar când voi ieşi la pensie, voi deveni mult mai sărac”. Poate că acest plan s-ar fi integrat perfect în Era Industrială, dar în Era Informaticii acest plan nu este deloc potrivit.

Milioane de angajaţi se bazează acum pe planurile lor de pensionare, planuri precum: planul de pensionare 401k, IR A (Individual Retitement Account Cont de pensionare individual), Planuri de pensionare pentru Australia, RRSP – Planuri de pensionate în Canada şi alte planuri de pensionare de acest gen. Eu numesc aceste planuri – planuri de pensionare în Era Informaticii. Le numesc aşa datorită faptului că în Era Informaticii angajaţii sunt cei care poartă responsabilitatea propriei lor pensionări. În Era Industrială, responsabilitatea asigurării necesităţilor talc

financiare – odată ce ieşeai la pensie – cădea pe umerii companiei unde ai lucrat sau pe umerii guvernului. Există însă o singură problema – dar o problemă majoră – care se pune referitoare la aceste planuri de pensionare din Era Informaticii. Problema constă în faptul că aceste planuri de pensionare depind de piaţa bursiera şi – aşa cum aţi observat – bursa creşte şi scade. Este un şoc pentru mine când văd că milioane de oameni muncitori riscă să-şi distrugă vii torul şi siguranţa financiară din cauza unei burse de valori. Ce se va întâmpla cu aceşti oameni

dacă. de exemplu – când vor împlini 85 de ani, planul lor de pensionare va fi lichidat fie prin epuizare a rezervelor, furt sau prăbuşirea bursei? O să le spuneţi: „la-ţi o slujbă şi strânge bani pencru pensionare*? Acesta este motivul pentru care sunt atât de îngrijorat şi motivul pentru care scriu şi vorbesc despre acest subiect. Cred că trebuie să ne educăm şi să ne pregătim oamenii pentru Era Informaticii – o eră în care trebuie să ştim mai multe lucruri despre bani, o eră în care trebuie să purtăm singuri responsabilitatea financiară şi să depindem din ce în Ce mai puţin de o companie sau de guvern, ce nu trebuie să mai poarte rija noastră odată ce zilele noastre în câmpul muncii au luat sfârşit.

Fiţi atenţi acum la cifre! Până în anul 2010, primii oameni din cei 75 de milioane care aparţin generaţiei cunoscute sub numele de „Baby Boomer”, generaţia de după război, vor începe să iasă la pensie. Apoi, de-a lungul anilor, fiecare persoană din aceşti 75 de milioane de oameni vor începe să primească 1 OOQS pe lună din pianul de pensionare promis de guvern – plan la care ei şi-au adus contribuţia de-a lungul timpului, şi alţi 1.000$ pe

lună din partea pieţelor financiare. Dacă socotesc corect 75 de milioane x 1.000$ = 75 miliarde de dolari pe lună din partea programului guvernamental şi alte 75 de miliarde din partea pieţelor financiare. 75 de miliarde de dolari pe lună, provenind de la guvern şi de la pieţele financiare, vor avea un impact dramatic asupra ambelor instituţii. Ce va face guvernul? Va mări impozitele? Ce vot face pieţele financiare în momentul în care le vor ieşi din „buzunar* 75 de miliarde de dolari în loc ca aceşti bani să le intre în „buzunar”? Te vor sfătui „Să cumperi şi să păstrezi, să investeşti pe termen lung şi în loc să-ţi diversifici portofoliul să-l «dâver-strici? Consilierii financiari vor continua să vă spună: „În medie, bursa a crescut mereu”? Nu am Un glob de cristal şi nu pretind că pot prezice viitorul. Dar un lucru vă pot spune. Suma de 150 de miliarde de dolari care iese din „buzunarul* celor două instituţii în loc să intre acolo va provoca anumite „găuri” în economie.

Planurile învechite care aparţin unei economii la fel de învechite vor provoca oamenilor nenumărate greutăţi financiare în momentul în care vor trebui să se pensioneze. Milioane de oameni din America nu au niciun plan de pensionare – nici personal şi nici din partea

vreunei companii. Ce vor face? Vor căuta o slujbă? Vor lucra toată viaţa? Se vor muta ca să trăiască alături de copiii sau de nepoţii lor? Planul de a munci din greu toată viaţa este un plan al sărăciei. Dar în ciuda acestui fapt» milioane de oameni concep acest gen de plan, chiar şi cei care câştigă în momentul de faţă foarte mulţi bani. Hi muncesc din greu astăzi» dar nu au nimic pus deoparte pentru ziua de mâine. Pentru cei mai mulţi oameni din generaţia „Baby Bootoer”, timpul – averea noastră cea mai de preţ – se scurge deja prea repede.

Dar aud şi oameni care spun: n după ce mă voi pensiona, nu voi mai avea nevoie de prea mulţi bani. Casa va fi achitată în totalitate, iar cheltuielile de trai vor scădea considerabil”. Poate că într-adevăr cheltuielile de trai vor scădea considerabil, dar vor creşte cheltuielile medicale. Este un lucru deja cunoscut astăzi că serviciile medicale au devenit extrem de scumpe pentru majoritatea oamenilor care au o slujbă. Ce. Seva întâmpla atunci când industria medicala se va confrunta cu milioane de pensionari care au nevoie de servicii medicale, dar care nu au cu ce să le plătească? iar dacă credeţi că Zeul Medicinei va înfăptui minuni, atunci probabil credeţi şi în legenda lui Moş Crăciun.

Poate că de aceea Al an Greenspan, directorul Consiliului Băncii Centrale, a spus recent la televizor:

— Trebuie să începem să predăm limbajul financiar în şcoli.

E necesar sad învăţăm pe copiii noştri că trebuie să-şi asume singuri responsabilitatea financiară şi că nu mai trebuie să arunce această responsabilitate pe umerii guvernului sau ai companiei pentru care lucrează.

Dacă vreţi să deveniţi nişte pensionari tineri şi bogaţi, aveţi nevoie de un plan mult mai bun decât cel pe care îl au majoritatea oamenilor. Partea a doua din această carte are ca subiect pârghia deosebit de importantă a planului pe care trebuie să-l concepeţi pentru a deveni nişte pensionari tineri şi bogaţî.

/

TAnă K ŞI JOGAT

Partea a III-a: pârghia acţiunilor voastre

Povestea celor trei păsări care stau pe un gard este deja arhicunoscută. Întrebarea este:

— Dacă două păsări se hotărăsc să zboare» câte păsări rămân pe gard?

Iar răspunsul este următorul:

— Mai rămân trei păsări.

Morala consta 111 următorul fapt: doar pentru că te hotărăşti să faci un anumit lucru» asta nu înseamnă că-l vei duce neapărat la bun sfârşit. În realitate, mai puţin de 5% dintre americani sunt bogaţi datorită faptului că 95% dintre ei vor să fie bogaţi, dar numai 5% trec la acţiune.

În volumul al patrulea intitulat „Copil bogat, copil isteţ”, vorbesc despre faptul că sistemul nostru de învăţământ pedepseşte copiii atunci când aceştia fac greşeli. Dar dacă sunteţi atenţi la felul în care învăţăm să facem anumite lucruri» atunci veţi vedea că noi învăţam din greşelile pe care le facem. Învăţăm să mergem pe bicicletă doar căzând înainte de pe ea de câteva ori, învăţăm să mergem în picioare doar după ce cădem de câteva ori. Apoi, mergem la şcoală unde suntem învăţaţi că nu trebuie să facem greşeli. Şcoala ne învaţă că cei care fac greşeli sunt nişte proşti. Ni se spune la şcoală că oamenii deştepţi sunt cei care stau precum e de trei păsări de pe gard şi memorează răspunsurile corecte. În cazul acesta, nu e de mirare de ce doar 5% dintre americani se îmbogăţesc. Dacă ne uităm la cei mai bogaţi oameni din lume – oameni precum: Bili Gates – fondatorul companiei Microsoft, Micbacl Dell – fondatorul companiei Dell Computer, Ted Turuer – fondatorul companiei CNN, Henry Ford –

fondatorul companiei Ford Motor şi Thomas Edison – fondatorul companiei General F.lectrie – atunci vedem că înciunul dintre ei nu a terminat şcoala.

Nu vreau să spun că şcoala nu e bună. În Era Informaticii, şcoala şi educaţia joacă un rol mult mai important decât înainte. Ce vreau să spun este faptul că uneori – pentru a reuşi în viaţă – trebuie să învăţa*m să nu facem* ceca ce am fost învăţaţi *să facem.* Dacă vreţi să aveţi mai mult succes în ceea ce faceţi, nu

trebuie decât să-i studiaţi pe copii şi să-i imitaţi. Unul dintre cele mai importante lucruri pe care a trebuit să-l învăţ a fost să-mi înving teama de a greşi, teama de a rata şi teama de a nu simţi stânjenit. Cei mai mulţi copii ştiu din instinct cum să-şi înfrângă aceste temeri, dar şcoala îi condamnă la o permanentă teamă de greşeli. Dacă n-aş fi învăţat să fac greşeli, să ratez şi să-mi înving sentimentul de ruşine, n-aş fi reuşit niciodată să devin un pensionar tânăr şi bogat.

Trei lucruri uşoare pe care oricine le poate face pentru a deveni bogat

Am spus mereu că ceea ce trebuie să faci ca să devii bogat este cât se poate de simplu şi de uşor. Oricine poate să facă acest lucru. Partea I şi a II-a din această carte vă pregătesc să faceţi aceste lucruri simple, dar necesare pentru a deveni nişte pensionari tiner i şi bogaţi. Partea a III-a va trata mai pe larg aceste lucruri simple şi uşoare pe care cei mai mulţi dintre noi le pot face pentru a se îmbogăţi. Voi discuta, despre ceic trei active principale care le conferă bogăţie oamenilor şi le permite să se pensioneze devreme. Iată cele trei active:

1. Proprietăţi
2. Hârtii de valoare
3. Afaceri în partea a III-a, veţi afla ce să faceţi ca să obţineţi aceste trei active extrem de importante. Motivul pentru cate cu şi Kim am putut să devenim nişte pensionari tineri şi bogaţi este faprul că noi ne-am petrecut cea mai mare parte a timpului obţinând cât mai multe active, renunţând să lucrăm asticl pentru bani.

Dacă veţi citi această carte, atunci veţi putea face primii paşi importanţi pentru a obţine aceste trei active vitale – activele pe care le deţin acei oameni bogaţi care se încadrează în procentul de 5%. Vă promit că veţi putea face aceşti paşi importanţi, dar pentru asta trebuie să citiţi primele două părţi din această carte. Dacă nu le veţi citi, s-ar putea să nu reuşiţi să treceţi la acţiune.

chiar dacă aceşti paşi sunt uşor de făcui. Jata ce mi-a spus tatăl bogat cu ani în urmă:

— Procesul de îmbogăţire începe cu o gândire potrivita, un vocabular potrivit şi nu plan potrivit. Dacă ai aceste lucruri, paşii pe care trebuie să-i faci sunt extrem de uşori.

Aşadar, de ce l-a întâlnit Divid pe Goliat? Răspunsul tatălui bogat la aceasta întrebare a fost următorul:

— David l-a întâlnit pe Goliat pentru că astfel şi-a putut întâlni uriaşul din propria sa personalitate. Înăuntrul fiecăruia dintre noi există un David şi un Goliat. Cei mai mulţi oameni nu obţin s-ucces în viaţă pentru că fug atunci când se întâlnesc cu Goliat. Fără Goliat, David n-ar fi devenit niciodată un uriaş.

Tatăl bogat ne spunea aceasta legendă – mie şi fiului său – pentru a ne îndemna să devenim nişte uriaşi în domeniul financiar. Cai alte cuvinte, în Joc să ucidem uriaşul, tatăl bogat ne îndemna să devenim, noi înşine nişte uriaşi.

Această carte vorbeşte despre cum putem obţine libertatea financiară. Eu şi Kim am obţinut această libertate creând sau acumulând active... acrive care au

lucrat în folosul nostru, astfel încât noi nu am mai fost nevoiţi să lucrăm. Odată ce ne-am obţinut libertatea şi nano ara, am continuat să ne clădim mai departe portofoliul – alcătuit din cele trei categorii de active: afaceri, hârtii de valoare şi proprietăţi – transformându-le pe toate în portofolii uriaşe. Ne-am pensionat devreme şi am devenit din ce în ce mai bogaţi folosind toate pârghiile pe care le-am avut la îndemână pentru a clădi aceste active. Astm, aceste active ne aduc un venit din ce în ce mai mare în timp ce noi muncim din ce în ce mai puţin. Dacă doriţi să faceţi şi voi acelaşi lucru, atunci această carte vă stă la dispoziţie. Menirea ci este aceea de a vă ajuta să vă găsiţi propria voastră libertate financiară, eliberându-vă din sclavia muncii pentru un trai decent.

În încheiere, David a devenit un uriaş folosind toate pârghiile pe care le-a avut la dispoziţie. Şi voi puteţi face acelaşi lucru. Această carte va trezi uriaşul din propria voastră personalitate.

PARTEA I

Pârghia minţii voastre

Cea mai puternică formă de pârghie pe care o avem la dispoziţta noastră este puterea minţii noastre. Problema pârghiei constă în faptul că ea poate să acţioneze în favoarea sau în defavoarea voastră. Dacă vreţi să deveniţi nişte pensionari tineri şi bogaţi, primul lucru pe care trebuie să-l faceţi este să vă puneţi la treabă puterea minţii, astfel încât aceasta să vă confere bogăţia visată. Când este vorba de bani, foarte mulţi oameni îşi folosesc puterea minţii pentru a deveni săraci.

Tatăl bogat obişnuia să-mi spună;

— Diferenţa primordială dintre bogaţi şi săraci constă în faptul că cei săraci spun mult mai des „Nu-mi pot permite” decât cei bogaţi.

El mai spunea:

— La orele de religie am învăţat ca Dumnezeu „a dat viaţă cuvântului”. Oamenii săraci – spunea el mai departe – folosesc cuvinte „sărace”, iar cuvintele „sărace” creează oameni săraci. Cuvintele voastre pot prinde însă viaţă.

În această parte a cărţii veţi descoperi diferenţa dintre cuvintele „bogate” şi cuvintele „sărace” şi dintre cuvintele „iuţi” şi cuvintele „lente”. Veţi descoperi cum vă puteţi

schimba viitorul

financiar schâmbându-vă mai întâi vocabularul şi apoi modul de gândire. Dacă vă veţi schimba vocabularul şi modul de gândire cu cele specifice oamenilor bogaţi, atunci veţi deveni cu uşurinţă nişte „pensionarr tineri şi bogaţi.

CAPITOLUL 1

Cum să deveniţi bogaţi şi să vă pensionaţi devreme f

Vă voi relata în cele ce urinează povestea călătoriei pe care am întreprins-o eu, soţia mea Kim. Şi prietenul meu cel mai bun Larry pentru a deveni nişte pensionari tineri şi bogaţi, o călătorie care a durat mai puţin, de 10 ani şi care a pornit de la zero, dar la capătul căreia am găsit tărâmul bogăţiei adevărate. Această poveste are menirea de a-i încuraja pe toţi cei care se simt copleşiţi de îndoieli, cărora le lipseşte încrederea în torţele proprii, neavând astfel curajul să întreprindă călătoria spre tărâmul bogăţiei absolute. Când am pornit la drum, eu şi Kim nu aveam aproape niciun ban, ne lipsea încrederea în forţele noastre şi ne simţeam copleşiţi de îndoieli. Avem eu toţii îndoieli. Diferenţa constă în modul în care tratăm aceste îndoieli.

Începutul călătoriei în luna decembrie a anului 1984, eu, Kim şi prietenul meu cel mai bun Larry Clark schiam în Whistler Mounlain din Vancouver, British Columbia. Zăpada era mare, pârtiile lungi, iar schiatul era extraordinar, deşi era frig. Noaptea, stăteam toţi trei în cabânuţa înconjurată de pini înalţi, acoperită de zăpada care ajungea până la acoperiş.

TÂnăr şi cocat

24

Stând în fiecare seară în jurul focului» noi discutam împreună planurile noastre de viitor. Aveam idealuri înalte, dar prea puţine resurse materiale. Eu şi Kim „trăgeam” de fiecare bănuţ 111 parte în timp ce Larry se lupta să pună pe picioare o altă afacere. Discuţiile noastre se întindeau târziu în noapte – în fiecare noapte. Discutam despre cărţile pe care le citiserăm recent şi despre filmele pe care le văzuserăm în ultimul timp. Ascultam casete motivaţionale, iar apoi discutam pe îndelete lecţiile de pe casete.

În ajunul Anului Nou, am făcut ce făceam de obicei în fiecare an – ne-a ni stabilit ţelurile pentru anul care se apropia. Dar dedata aceasta, ritualul stabilirii acestor ţeluri s-a schimbat, Larry voia ceva mai mult decât simpla stabilire a ţelurilor destinate anului nou. În loc doar să discutăm despre aceste ţeluri» el dorea să ne stabilim nişte obiective care să ne schimbe complet viaţa, dar mai întâi trebuia să ne schimbăm priorităţile care ne conduceau viaţa în momentul acela. El ne-a spus:

— Ce-ar fi şi ne concepem un plan în urma căruia ne-am putea obţine libertatea financiară?

Am ascultat cu atenţie fiecare cuvânt pe care îl rostea. Dar cuvintele lui nu se potriveau cu realitatea în care trăiam cu Mai discutasem despre acest subiect, visam să-l realizez cândva şi ştiam că într-o bună zi am să reuşesc. Dar ideea libertăţii financiare era o idee de viitor, nu aparţinea prezentului... aşadar, ideea nu se integra în viaţa mea de atunci.

— Liberiatea financiară? am spus eu.

În momentul în care mi-am auzit vocea mi-am dat seama cât de fricos devenisem, căci vocea nu aparţinea acelui eu al meu din tinereţe.

— Am vorbit despre acest subiect de foarte multe ori, a continuat Larry. Dar cred că a venit timpul să încetăm discuţiile şi visele şi să trecem la acţiune. Haideţi să-l aşternem pe hârtie! Odată ce se va afla scris pe hârtie, vom şti că trebuie dus la bun sfârşit. Odată aşternut pe hârtie, ne vom ajuta reciproc pe parcursul acestei călătorii.

Pentru că săiteam foarte prost cu banii, eu şi Kim ne-am aruncat unul altuia priviri disperate. Lumina focului din şemineu ne trăda îndoielile şi incertitudinea care ni se citea cu claritate pe chipuri.

— E o idee bună, dar cred că deocamdată mă mulţumesc dacă reuşesc să supravieţuiesc anul viitor.

Tocmai îmi lăsasem baltă afacerea cu truse Veicro. După prăbuşirea acestei afaceri în 1979, eu încercasem în următorii 5 ani s-o pun din nou pe picioare, dar apoi lăsasem totul baltă. Şi asta deoarece cursul afacerii luase o întorsătură dramatică. Noi nu mai produceam nimic în Statele Unite. Pentru a putea face faţă concurenţei în creştere, ne mutaserăm fabricile în China, Taiwan şi Corcea. Am lăsat totul baltă pentru că nu mai suportam ideea exploarării forţei de muncă din aceste ţări, forţă de muncă ce era constituită în cea mai mare parte din copii – şi asta pentru propria mea bunăstare. Afacerea era profitabilă, aducându-mi bani buni, dar moral mă înnebunea. În plus, nu mi mai înţelegeam deloc cu partenerii mei. Ne-am despărţit şi nu ne mai vedeam cu aceiaşi ochi. Am plecat cu foarte puţin capital. Nu mai puteam să lucrez într-o afacere care nu era în consens cu spiritul meu şi cu nişte parteneri cu care nu puteam discuta. Nu sunt mândru de felul în care am plecat, dar ştiam că era timpul să plec. Lucrasem acolo 8 ani şi învăţasem foarte multe lucruri. Am învăţat cum să creez o afacere, cum să distrug o afacere şi apoi, cum s-o pun din nou pe picioare. Deşi am plecat de acolo cu foarte puţini bani, am plecat însă cu o pregătire şi o experienţă de

invidiat.

— Hei! a spus I-arry apoi. Eşti un fricos. În loc să stabilim nişte ţeluri banale pentru un singur ал, hai să trecem la acţiunea adevărată! Hai să stabilim un obiectiv pe o perioadă mare de timp! Să obţinem liberiaiea financiară!

— Dar nu prea mai avem bani, am spus cu, privind-o pe K im, al cărei chip reflecta aceleaşi îndoieli ca ale mele. Ştii că noi o luăm acum de la capăt. Deocamdată nu vrem decât să supravieţuim în următoarele (i luni sau pe parcursul întregului an care vine. Cum să ne gândim la libertatea financiară când deocamdată nu mă pot gândi la altceva decât la supravieţuirea financiară?

26

Am fost din nou şocat dându-mi seama cât de fricos păream. Nu mai aveam încredere în forţele mele, iar energia părea să mi fi dispărut cu totul.

foarte bine. Hai să luăm acest mod de gândire ca pe un punct de plecare! a continuat Larry, care refuza să se dea bătut.

— Dar cum am putea să ne retragem devreme când nu avem niciun ban? anu protestat eu.

Îmi dădeam seama din ce în ce mai mult de laşul care sălăşluia în mine. Mă simţeam slab şi nu voiam să mă implic în nimic deocamdată. Nu mă gândeam decât la supravieţuirea financiară a zilei de mâine, nu la viitor.

Eu n-am spus că ne vom pensiona peste un an, a continuat Larry, vădit deranjat de atitudinea mea timorată. Eu nu vreau decât să facem un plan de retragere din activitate. Să scriem pe hârtie obiectivul, să concepem un plan şi apoi să ne gândim cum să-l ducem ia îndeplinire. Mulţi oameni se gândesc la pensionare când este deja prea târziu... sau plănuiesc să se pensioneze când au <35 de ani. Eu nu vreau asta. Eu vreau un plan mai bun. Nu vreau să-mi petrec toată viaţa muncind ca să-mi plătesc

facturile. Vreau să trăiesc. Vreau să fiu bogat. Vreau să călătoresc prin lume pe când sunt încă tânăr să mă bucur de minunile lumii.

Pe când stăteam acolo aseukându-l pe Larry cum îmi prezenta beneficiile unui asemenea obiectiv, vocea conştiinţei mele îmi spunea că era ireal să stabileşti un astfel de obiectiv care să-ţi ofere libertate financiară şi pensionare timpurie. Pacea imposibil.

Larry îşi continua pledoaria. Dai nu părea să-i pese că eu şi Kim îl ascultam, aşa că m-am închis în mine şi am început să mă gândesc la ce-mi spusese până atunci. Şi astfel mi-am spus în tăcere: „Este o idee bună să stabileşti un obiectiv în urma căruia să te poţi pensiona devreme... aşa că de ce o respingi? Nu-mi stă în fire să resping o idee bună/

Deodată, în tăcere, am început să aud vocea tatălui bogat care-mi spunea:

— Cea mai mare provocare ce ţi se poate oferi este confruntarea cu propriile tale îndoieli şi cu indolenţa ta. Căci îndoielile şi indolenţa sunt cele care îţi definesc şi îţi limitează personalitatea. Dacă vrei să-ţi schimbi personalitatea, trebuie să începi cu îndoielile şi cu indolenţa. Căci ele sunt cele care nu te lasă să te ridici la

suprafaţă. Ele sunt cele care te împiedică să ai viaţa pe care ţi-o doreşti.

Îl auzeam pe tatăl bogat subliniindu-şi punctul de vedere:

— Nimeni nu-ţi stă în cale decât tu însuţi şi îndoielile tale. Este uşor să rămâi aşa cum eşti. Este uşor să nu te schimbi. Dar dacă începi să-ţi modelezi îndoielile şi indolenţa, vei găsi uşa spre libertate.

Tatăl bogat avusese această discuţie cu mine cu puţin timp înainte de a pleca din Hawaii pentru a mă îmbarca în această călătorie. Ştia că probabil plecam din Hawaii pentru totdeauna. Ştia că plecam de acasă – din locul în care eu mă simţeam în siguranţă. Ştia că mă aventuram în lume fără garanţii de securitate. Acum, doar la o lună după discuţia cu tatăl bogat, am descoperit că mă aflam pe vârful unui munte acoperit de zăpadă, simţindu-mă neputincios, vulnerabil şi nesigur şi îl ascultam pe prietenul meu cel mai bun care îmi spunea acelaşi lucru ca tatăl bogat. Ştiam că era timpul să mă maturizez, iar dacă nu făceam acest lucru, era mai bine să las totul baltă şi să mă duc acasă. Am realizat atunci că pentru acest moment de slăbiciune venisem pe munte. Era timpul să iau o hotărâre. Era timpul să aleg. Fie mă lăsam copleşit de

îndoieli şi de indolenţă, fie îmi schimbam perspectiva asupra propriei mele personalităţi... Era timpul să merg mai departe sau să mă întorc înapoi.

Întorcându-mă la discuţia lui Larry despre libertate, am realizat că de fapt el nu vorbea despre libertate. Căci am realizat în acel moment că modelarea îndoielilor şi a indolenţei era cel mai important lucru pe care trebuia să-l fac atunci. Dacă nu făceam acest lucru, viaţa mea se întorcea de unde am plecat.

— Bine, să pornim la treabă! am spus eu atunci. Să stabilim obiectivul care să ne ofere libertatea financiară!

Acest lucru s-a întâmplat în ajunul anului 1985. În 1994, eu şi Kim am obţinut libertatea financiară. Î.arry şi-s pus pe picioare compania, care a devenit în 19% una dintre cele mai profitabile dintr-un lanţ de companii editoriale. El s-a retras din afaceri în

1998 la vârsta de 45 de ani după ce şi-a vândut compania şi şi-a luat un an de vacanţă

Cum ai reuşit f

De fiecare dată când relatez această istorie, tru *se* face următoarea întrebare:

— Cum? Cum ai reuşit?

Iar eu răspund:

— Problema nu este *cum,* ci *de ce* am reuşit cu şi Kim. Fără acest *„de ce** spun eu în continuare –» *cum** n-ar fi fost niciodată posibil.

Aş putea să vă spun mai departe cum am reuşit cu, Kim şi Larry, dar nu voi face acest lucru. Cum am reuşit nu este atât de important. Tot ce pot să vă spun în această privinţă este ca din 1985 până în 1994 eu, Kim şi Larry ne-am concentrat întreaga atenţie asupra celor trei modalităţi de atingere a bogăţiei, enunţate de tatăl bogat, cum ar fi:

1. îmbunătăţirea talentului în afaceri.
2. îmbunătăţirea talentului în domeniul administrării banilor.
3. îmbunătăţirea talentului în domeniul investiţiilor.

S-au scris foarte multe cărţi despre fiecare din aceste trei modalităţi de îmbogăţire, iar dacă aş mai fi scris şi cu încă una, ar mai fi apărut o carte avându-l ca subiect pe *„cum”»* F, a cred că mult mai important decât acest» *cum*” este *„de ce*”, căci tocmai acestui *„de ce”* îi datorez faptul că am vrut să-mi testez îndoielile, indolenţa şi trecutul. Acest *„de ce”* este cel care ne-a dat puterea să-l realizăm pe *„cum”.*

Tatăl bogat spunea adesea:

— Mulţi oameni mă întreabă adesea *cum am realizat un*

anumit lucru. O perioadă le-am tot spus până în momentul în care am realizat că – şi după ce le spuneam cum am realizat acel lucru – ei tot nu reuşeau să-l facă. Atunci am realizat că nu *„cum”* faci ceva este realmente important, ci *„de ce”* îl faci. Acest *„de ce** este cel care îţi dă puterea să-l realizezi pe *„cum”.* Motivul – a continuat el să spună. pentru care cei mai mulţi oameni nu realizează ce pot realiza coastă în faptul că nu au un *„de ce”* destul de puternic. Odată ce-l descoperi pe *„de ce**, este uşor săd descoperi pe *„cum”* care să-ţi ofere bogăţia dorită. În loc *să caute în sinea lor motivul „de ”*, u-ul pentru care vor să devină bogăţieei mai mulţi oameni *caută calea cea mai uşoară* spre bogăţie şi problema pe care o pune această cale uşoară constă în faptul că de e de mai multe ori ea duce într-un punct mort.

Lupta cu mine însumi în scara aceea, stând în cabana de pe vârful muntelui îngheţat, unde Larry îşi ţinea pledoariile, am descoperit că mă certam în taină cu el. De fiecare dată când spunea: „Să facem din asta un obiectiv, să-l scriem pe hârtie şi să concepem un plan! *, descopeream că răspunsurile mele erau mereu în dezacord cu el, căci eu spuneam lucruri de genul:

1. „Dar nu avem bani/

2. „Nu pot să fac asta/
3. „O să mă gândesc la asta anul viitor sau când cu şi Kim vom obţine siguranţă financiară/
4. „Nu înţelegi situaţia noastră/
3. „Am nevoie de mai mult timp/.

De-a lungul anilor, tatăl bogat m-a învăţat foarte multe lecţii. Una dintre lecţii a fost următoarea:

— Dacă vei descoperi că te împotriveşti unei idei bune, s-ar putea să-ţi doreşti să nu te mai împotriveşti niciodată, în scara aceea, când Larry pleda încontinuu pentru ideea îmbogăţiţii şi a pensionării timpurii, am auzit din nou vocea tatălui bogat care mă avertiza să nu mă împotrivesc unei idei bune. Explicându-mi acest lucru, tatăl bogat spunea:

— Ori de câte ori cineva spune ceva de genul „Nu-mi pot permite acest lucru* sau „Nu pot să fac asta” în legătura cu ut» lucru pe care persoana respectivă îl doreşte, atunci ea se con1 runtă cu o problemă majoră. De ce oare spun oamenii „Nu-mi pot permite asta4 sau „Nu pot să fac acest lucru”, referindu-se

ia un anumit lucru pe care ci îl doresc? De ce îşi refuză oamenii lucrurile pe care şi le doresc? Nu are absolut niciun sens.

Pe când focul ardea în şeinincu» mi-am dat seama că mă împotriveam unui lucru pe care în fond îl doream. „De ce să nu devin un pensionar tânăr şi bogat?” m-am întrebat eu în cele din urmă. „Ce e râu în asta?” Mintea mea a început să se desciiidă puţin câte puţin şi mi-am repetat în gând: „De ce mă împotrivesc acestei idei? De ce mă lupt cu mine însumi? În fond» este o idee bună. Am vorbit despre acest subiect ani de zile. N-am vrut să mă pensionez la 35 de ani, iar acum mai am puţin şi împlinesc 37 de ani şi nu sunt deloc pregătit pentru pensionare. De fapt, sunt în pragul falimentului. Aşa că de ce mă împotrivesc?”

Odată ce mi-am spus acest lucru» am realizat *de ce* m-am împotrivit cu atâta vehemenţă unei idei bune. La vârsta de 25 de ani, plănuisem să mă îmbogăţesc şi să mă retrag din afaceri atunci când împlineam 30 – 35 de ani. Acesta era visul meu. Dar după ce mi-am pierdut afacerea cu truse Velero din nailon, am fost distrus moral şi mi-am

pierdut încrederea în mine. Stând în scara aceea lângă foc, mi-am dat seama că tocmai această neîncredere în mine mă făcea să mă împotrivesc cu atâta tărie. Mă împotriveam unui vis pe care mi-l doream cu putere. Mă împotriveam pentru că nu voiam să simt din nou gustul amar al dezamăgirii. Mă împotriveam pentru că voiam să mă apăr de durerea pe care o provoacă visele mari atunci când tiu devin realitate. Eu visasem şi suferisem un eşec ertorm. În seara aceea» am realizat că mă împotriveam de fapt unui alt eşec, nu visului în sine.

— Bine, haide să stabilim un obiectiv important! i-am spus încet lui Larry.

Încetasem în sfârşit să mă mai împotrivesc unei idei bune. Argumentele acestei împotriviri se aflau încă pe poziţie, dar acum nu mai aveam de gând să mă las învins de ele. La urma urmei, erau doar nişte simple argumente, nimic altceva. Vocea conştiinţei mele se împotrivea eulul care dorea să crească şi să devină din ce în ce mai mare.

— Foarte bine, a spus Larry. Era timpul să-ţi învingi sentimentele de teamă şi să nu mai fi un fricos. Începusem să-mi fac griji pentru tine.

Motivul pentru care mă hotărâsem să trec la acţiune era faptul că îmi descoperisem propriul meu *„de ceu.* Ştiam *de*

ce voiam să trec la acţiune, deşi în acel moment nu ştiam *cum o* să realizez acest lucru.

De ce m-am hotărât să mă pensionez devreme?

Câţi dintre voi nu v-aţi spus în diferite ocazii: „M-am săturat de mine însumi”? Ei bine, în ajunul Anului Nou, stând lângă foc împreună ai Kim şi Larry, am realizat că mă săturasem de mine însumi şi am hotărât să mă schimb. Nu este vorba doar de o schimbare psihică; este o schimbare care vine de undeva din adâncul sufletului meu. Venise timpul unei schimbări majore şi ştiam că mă puteam schimba, căci descoperisem ce voiam să schimb. Am să vă prezint în cele ce urmează câteva dintre *„de ce-nrile”* mele personale., *de ce* m-am hotărât să devin un „pensionar* tânăr şi bogat:

1. M-am săturat să fiu falit şi să mă lupt mereu pentru bani. Gustasem puţin din aroma bogăţiei pe când aveam afacerea cu truse din nailon, dar după ce afacerea sa prăbuşit* am ajuns din nou să lupt pentru supravieţuire. Deşi tatăl bogat îmi oferise lecţii extrem de utile* nu mai aveam nimic altceva. Nu reuşisem să mă îmbogăţesc şi era timpul să devin bogat.
2. M-am sârurat să fiu un om obişnuit. La şcoală, profesorii puneau: „Robert este un băiat deştept, dar nu

excelează în nimic. Ei mai spuneau: «Este deştept, dar nu va avea niciodată meligenţa copiilor superdotaţi. Se situează puţin deasupra copiilor obişnuiţi”. În seara aceea petrecută pe munte, mi-am dat seama că mă săturasem să fiu un om obişnuit. Era timpul să nu mai fiu un om obişnuit.

3. Când aveam 8 ani, am venit la un moment dat acasă şi am găsit-o pe mama plângând în bucătărie. Plângea pentru că eram copleşiţi de un munte de facturi. Tata făcea tot ce-i stătea în putere *şi* câştige mai mulţi bani, dar cu meseria lui de profesor nu se descurca prea bine financiar. Nu spunea decât „Nu-ţi face probleme! O s-o scoatem noi la capăt”. Dar acest luciu nu se

Întâmpla niciodată. Singura lui metodă de „a o scoate la capăt” era să se ducă la Şcoală, să lucreze şi mai mult şi să aştepte mărirea anuală de salariu. Între timp, facturile continuau să se adune, iar mama se simţea din ce în ce mai singură fără să aibă niciun sprijin la care să apeleze, latălui meu nu-i plăcea să vorbească despre bani, iar dacă o făcea, se enerva.

Îmi amintesc că la vârsta de 8 ani m-am hotărât să găsesc răspunsurile care s-o ajute pe mama. În seara aceea petrecută pe munte, am realizat că mt se oferiseră răspunsurile pe care le căutam de la 8 ani. Era timpul acum să transform acele răspunsuri în realitate.

4. Cel mai dureros *„de ceK* din toate *„de ce-uriic** a constat în faptul că aveam acum alături de mine o femeie tânără şi frumoasa

— pe Kim. Îmi găsisem sufletul pereche, iar ea se confrunta ou aceste grave probleme financiare numai pentru că mă iubea. În scara petrecută pe munte, am realizat ca eu îi făceam lui Kim exact ce-i făcea tata mamei mele. Repetam astfel o „tradiţie” de familie. În acel moment, am descoperit care era adevăratul meu *„de* ce”.

Acestea sunt „de ce-urile” mele. În seara aceea, le-am scris pe hârtie şi le-am pus într-un loc secret. Cei care au citit cel de al doilea volum din seria „Tata bogat”, volum intitulat „Cadranul banilor”, îşi amintesc faptul că eu relatam acolo necazurile pe care le-am avut de întâmpinat după ce excursia montană a luat sfârşit. Cartea debutează cu perioada în care cu şi Kim am fost nevoiţi să locuim într-o maşină timp de 3 săptămâni după ce am rămas complet fără bani. Aşadar, lucrurile n-au luat deloc o întorsătura bună doar pentru simplul fapt că am luat hotărârea de a deveni pensionari bogaţi, dar acest obiectiv – acest *„de* ce”.

— Ne-a determinat să mergem mai departe.

Lucrurile n-au mers bine nici pentru Larr*y* după ce am plecat de pe munte. S-a confruntat şi el cu nenumărate eşecuri financiare la sfârşitul anilor 80, dar şi pe el „de ce-ul” lui la determinat să nu se dea bătut.

j Am descoperi: aɜa cum a descoperit şi tatăl meu bogat

1 că nule poţi spune oamenilor *cam* să se îmbogăţească.

I Acum îi întreb mai întâi *de ce* vor să se îmbogăţească. Fără

un *„de ceK* puternic, chiar şi cel mai uşor *„cum** să te îmbo

găteşti poate deveni extrem de greu. Sunt foarte multe

modalităţi prin care te poţi îmbogăţi... dar există doar

câteva motive personale pentru care vrei să te îmbogăţeşti.

I Descoperiţi-vă propriul vostru *„de ceu* şi apoi veţi descoperi şi *„cum”* s-o faceţi. Căci, aşa cum spune proverbul –» Unde există voinţă, există şi porţi deschise”. În carul meu, pot spune ca *voinţa* mi-a deschis toate *porţile* dorite. Vară *voinţa, aceste porţi* ar fi rămas pe veci ferecate.

O sugestie: Am aflat cu mulţi ani în urmă că *pasiunea* este o v orxibinaţie de *iubire* şi *urci.* Dacă nu nutreşti o pasiune pentru fiu anumit lucru, este greu să-l realizezi. Tatăl bogat obişnuia sa puni:

— Dacă vrei ceva, realizează-l cu pasiune! Pasiunea este cea i arc dă energie vieţii tale. Dacă vrei un anumit lucru pe care nu-l. *Află de ce îţi place, de ce iubeşti lucrul*

respectiv şi *de ce urăşti laptul cd nu este al tău*! Când vei combina cele două sentimente, cea găsi apoi energia „să zbori” cu viteza fulgerului ca să obţii lucrul dorit.

Ar fi bine să concepeţi o lista cu lucrurile care vă plac şi cu.1 ierurile care nu vă plac. De exemplu, eu aş concepe următoarea li. Tă:

irurile care un plac

Jiu bogat fiu liber mi cumpăr tot ce-mi doresc ierurile scumpe i oblig pe oameni să facă ceea ce cu nu vreau să fac

Lucrurile care nu-mi plac să fiu sărac

Să nu obligat să muncesc să nu am ce îmi doresc Lucrurile ieftine să fac ceea ce nu vreau să fac

TANÂR ŞI BOGAT

34

Am să vă ofer mai departe un tabel pe care îl puteţi completa cu lucrurile care vă plac şi care nu vă plac. Dacă veţi avea nevoie de mai mult spaţiu – lucru pe care eu îl sper din tot sufletul – va trebui să-l completaţi pe o altă foaie de hârtie. Sper să vă trăiţi viaţa cu cât mai multă pasiune.

Lucrurile care vă plac lucrurile care nu vă plac

Gândiţi-vă în linişte la lucrurile care vă plac şi la cele care nu vă plac! Apoi, notaţi-vă motivele pentru care vă plac sau nu vă plac lucrurile respective! Sericţi-vă visele, ţelurile şi planurile pentru a obţine libertatea financiară şi pentru a vă pensiona cât mai devreme posibil! Odată scrise pe hârtie, poate veţi dori să le arătaţi unui prieten care vă va ajuta să le transformaţi în realitate. Uitaţi-vă des pe lista viselor, ţelurilor şi planurilor voastre, vorbiţi adesea despre ele, cereţi ajutorul cuiva, învăţaţi mereu câte ceva şi – înainte de a vă da seama – lucrurile vor începe să prindă contur.

În încheiere, trebuie să vă spun că am auzit mulţi oameni care spun: „Banii n-aduc fericirea”. Poate că acest lucru este adevărat. Dar banii îmi oferă timpul necesar ca să fac *ce-mi place* şi să-i plătesc pe alţii să facă ceea ce mie *nu-mi place* să fac.

CAPITOLUL 2

De ce este bine să vă pensionaţi când sunteţi încă tineri i

y

După aproape 10 311Î de muncă asidua şi de lupta continuă» am reuşit în sfârşit să obţin libertatea financiară – la vârsta de 47 de ani. În acel an 1994 m-a sunat un prieten» care mi-a spus următorul lucru:

— Ai grija să-ţi iei un an de vacanţă după ce îţi vinzi afacerea.

— Doar un an? i-aiu răspuns eu. O să-mi iau o vacanţă care să dureze până la sfârşitul zilelor mele.

— Nu, n-o să faci asta, mi-a spus prietenul meu Nyhl.

Nyhl a fost membru al eclupei care a creat şi a consolidat câteva afaceri majore – două dintre de fiind MTV ŞI CÂNT (Counrry Music Television) la începutul anilor 80. După ce a consolidat şi a vândut o parte din aceste afaceri, el s-a pensionat la vârsta de 41 de ani. Noi ne-am împrietenit şi acum el mă învăţa lecţiile ce aveau ca subiect pensionarea.

— O să te plictiseşti după mat puţin de 3 (uni şi o să pui bazele unei alte companii, mi-a spus el. Este cel mai greu lucru din lume să nu faci nimic. De aceea, îţi recomand să-

ţi iei cel puţin un an de vacanţă înainte de a te gândi la o altă afacere.

Am început să râd şi am încercat să-l conving că m-am retras din afaceri pentru totdeauna.

TÂNĂR ţ (150GAT

36

— N-am de gând să mai încep o altă afacere, am spus eu. M-am retras definitiv din lumea afacerilor. Nu mă. Mai întorc la muncă. Data viitoare când o să ne mai întâlnim, n-o să mă mai recunoşti. N-o să mai port costum şi o să-mi las părul lung. O să arat ca un vagabond.

Nyhl mă asculta, dar continua să-şi expună cu insistenţa punctul de vedere. Voia să-l ascult şi să înţeleg ce încerca să-mi spună. Era important pentru el sări înţeleg mesajul. După o lungă conversaţie, a început să dea semne de oboseală, în cele din urmă, mi-a spus următorul lucru:

— Foarte puţini oameni au ocazia pe care o ai tu. Prea puţini oameni îşi pot permite să nu mai lucreze sşi să nu facă nimic. Prea puţini oameni se pot retrage în floarea vârstei... în timpul anilor bogaţi în câştiguri substanţiale. Cei mai mulţi oameni nu-şi pot permite şi nu mai lucreze, chiar dacă îşi doresc acest lucru... chiar daci îşi urăsc slujbele... nu pot să renunţe la ele. Aşa că ai grijă ce faci

cu acest dar! Căci este un dar de care foarte puţini oameni au parte... aşa că profită de el! Ia-ţi un an de vacanţă în care să nu faci nimic!

Nyhl a continuat să-mi explice că cei mai mulii oameni de afaceri îşi vând afacerile şi încep altele imediat.

— Am pus eu bazele unei afaceri – mi-a spus el – apoi, am vândut-o şi am început imediat alta. Am creat şi am vândut trei afaceri pană să împlinesc 35 de ani. Aveam foarte mulţi bani, dar nu puteam să renunţ la muncă. Nu ştiam ce înseamnă să nu mai lucrezi. Dacă nu lucram, mă simţeam inutil şi consideram că irosesc timpul de pomană, aşa că lucram asiduu. Munca aceasta nebună mă priva de viaţa şi timpul pe care ar fi trebuit să le petrec alături de familia mea. În cele din urmă, am realizat ce făceam şi am hotărât să fac ceva complet diferit. După ce mi-am vândut ultima afacere şi mi>am depus în bancă cecul în valoare de milioane de dolari, atu hotărât să-mi iau un an de vacanţă. Această hotărâre a fost – pentru mine şi familia mea – una dintre cele mai bune hotărâri pe care îe-am luat vreodată. Timpul acela petrecut cu mine însumi – timp în care nu am făcut absolut nimic – a fost de o certă valoare peruni mine. Îţi dai seama că de la vârsta de 5 ani suntem la şcoală, iar după ce terminăm şcoala, începem să

lucrăm? Foarte puţini oameni se pot bucura de luxul unui an liber – un an, cel puţin – în care să stai şi să te gândeşti şi să fii doar cu propria ta conştiinţă.

Mi-a mai spus apoi ca imediat ce şi-a rezolvat problemele legate de casă şi familie, s-a mutat cu familia sa pe o insulă retrasă din Fijî, petrecându-şi aproape tot timpul pe plaja. Tată ce mi-a spus el mai departe:

— Luni întregi, n-am făcut altceva decât să stau pe plajă, să mă pierd cu privirea în imensitatea oceanului albastru şi să-mi urmăresc copiii cum se bucură de viaţa pe care o visăm cu toţii.

În momentul în care s-a săturat de Fiji, s-a mutat cu familia în Italia, unde a stat luni întregi nefăcând nimic.

— A fost nevoie de un an întreg ca să devin din nou un om normal, un om sănătos, mi-a spus el mai departe. N-am crezut niciodată că îmi va fi extrem de greu să nu mă trezesc dimineaţa i s-a nu mă gândesc că trebuie să fac ceva – să mă duc la o i i ral ni re, să prind un avion, să câştig destui bani ca să plătesc i ici urile. A fost nevoie de un an întreg ca să mi liniştesc complet i s-a scap de adrenalină. A fost nevoie de un an întreg în care am uşit să mă relaxez în asemenea măsură încât am început să mde. Se din nou dar şi lucid. Aveam atunci 41 de ani. Timp de

ani, am luptat din răsputeri să ajung undeva şi acum ajunsem în sfârşit.

Cel mai greu lucru pe care a trebuit să-i fac

Nyhl avea dreptate. Cel mai greu lucru cu care te confrunţi I pensionare este faptul că nu mai ai nimic de făcut. După ani şcoală, ore, teste, întâlniri, avioane şi termene limita, mi se rmasc un reflex potrivit căruia trebuia să mă scol dimineaţa şi ruă duc undeva. Cu puţin înainte de a mă retrage, îmi aminte cu cată ură simţeam tensiunea şi apăsarea muncii. Îmi amincc gândeam atunci; „Mai sunt doar 6 luni şi voi fi liber. Voi i la pensie şi nu voi mai avea nimic de făcut. Abia aştept să-mi rid afacerea şi să termin cu toată această nebunie. În luna septembrie a anului 1994, vânzarea şi transferul de uve ale afacerii mele s-au încheiat fără probleme. Am depus o

parte din bani în bancă, am investit apoi în alte câteva clădiri de locuinţe şi magazine am ieşit oficial la pensie. Aveam 47 de ani, iar soţia mea, Kim, avea 37. Obţinusem libertatea financiară, lucru care ne permitea acum să ne bucurăm din plin de viaţa pe care o doream. Dar – aşa cum m-a avertizat Nyhl – după câteva săptămâni de la vânzarea afacerii, eram copleşit de nerăbdare. Mă tre2camân continuare devreme – numai ca să-mi dau seama că nu aveam niciun plan pentru zâua respectivă. Nu aveam pe cine să sun şi nici nu mă suna nimeni. Mă simţeam atât de singur în casă şi mă omora gândul ea nu aveam unde să mă duc. Deveneam din ce în ce mai agiiat şi mai nervos. Mă simţeam inutil şi nedorit. Simţeam că îmi iroseam viaţa fără rost şi că nu produceam absolut nimic. Doream cu disperare să lucrez ceva, dar nu aveam nimic de făcut. Nyhl avea dreptate, căci – într-adevăr – a fost cel mai greu lucru pentru mine să nu am nimic de făcut.

Kâm avea afacerea ci de investiţii şi de administrare a portofoliului ei alcătuit din proprietăţi. Îi plăcea ce făcea şi făcea totul în râtmul ei. Ea mă găsea de obicei în bucătărie, învârtindu-mă de colo-colo, încercând să găsesc

ceva de făcut.

— Vrei să faci ceva anume? mă întreba ea.

— Nu, îi răspundeam eu. Încerc să găsesc o modalitate să nu fac nimic.

— Când o să reuşeşti acest lucru, spune-mi şi mie ca să nu facem nimic împreună! mi-a răspuns Kim zâmbind. De ce nu-ţi suni prietenii ca să ieşiţi undeva sau să faceţi ceva împreună?

— I-am sunat, am răspuns eu. Dar sunt cu toţii ocupaţi. Nu au deloc timp liber.

După câteva hmi în care am încercat să nu fac nimic, am hotărât împreună cu Kim să ne luăm o vacanţă în Fiji, unde îşi petrecuse Nyhl o parte din anul său liber. Mă încânta nespus ideea de a merge undeva, chiar dacă nici acolo nu aveam nimic de făcut.

După trei săptămâni de planuri făcute pentru vacanţa în Fiji, am ajuns acolo cu hidroavionul, unde am fost întâmpinaţi de locuitori cu ghirlande de flori şi băuturi tropicale. Pe când mergeam pe cheiul lung care ieşea din apa cristalină, cu nuanţe albăstrii, mi se părea că tocmai ajunsesem pe Insula Magică şi mă aşteptam să văd un individ rotofei şi mic de statură care să-mi spună: „şefn\ avionul avionu” 3”.

Insula aceasta era mult mai frumoasă decât jic-o descrisese Nyhl. Nu-mi venea să cred cât de frumoasă era. Deoarece crescusem în Hawaii, nu m-am putut abţine să nu gândesc: „Aşa era şi Hawaii cândva şi aşa ar trebui să fie şi acum”. Dar în ciuda magiei acestei insule izolate, timpul se scurgea prea încet pentru mine. Nu-mi venea să cred că paradisul mă înnebunea. Mă trezeam de dimineaţă, luam un mic dejun sănătos care consta din fructe exotice, făceam jogging un timp şi apoi, îmi petreceam toată ziua pe plajă. Dar după o oră, simţeam că înnebunesc. În ciuda frumuseţii unice pe care o au plajele de pe această insulă, eu îmi doream să mă întorc în ţară şi să încep o altă ataccrc. Nu ştiu de ce îi promisesem lui Nyhl că o să-mi iau un an de vacantă. Două săptămâni mi se păreau deja prea mult. Kim ar fi putut rămâne acolo pentru totdeauna, dar eu eram pregătit să mă întorc în Arizona. De ce simţeam nevoia să mă întorc acasă, nu ştiu... dar am părăsit paradisul terestru şi ne-am îndreptat spre casă.

Nu era mare diferenţă dacă stăteam acasă pe divan decât dacă stăteam pe plajele din Fiji, dar cel puţin acasă aveam maşina cu care frecventam locurile ce-mi ofereau o oarecare diversiune faţă de plictiseala de acasă. Într-o zi,

un vecin nou a venit la noi să facem cunoştinţa cu el. Şi el era la pensie, dar era cu 20 de ani mai în vârstă decât mine. Avea 68 de ani şi fusese un manager de prestigiu la o companie din primele 500 din America. Venea în fiecare zi la noi şi vorbeam despre ştiri, vreme şi sport. Era un tfp cumsecade, dar încercarea mea de a nu face nimic alături de el mă făcea să mă simt şi mai rău decât mă simţeam în timpul celor mai proaste şedinţe la care am participat vreodată. Fi nu voia altceva decât să lucreze în grădina lui şi să joace golf. Pentru el, acest timp al pensionării era raiul pe pământ. Nu ducea dorul lumii afacerilor şi se bucura din plin de timpul lui liber în care nu făcea nimic. Am realizat atunci că – dacă mai stăteam mult prin preajma lui – aveam să sfârşesc ca el. Când a vrut să mă introducă în clubul pe care îl frecventa el – un club country în

care se jucau cărţi, am realizat că trebuia să-mi aleg alt drum „pentru a nu face absolut nimic”»

În cele din urmă, n-am mai putut să suport situaţia în care mă aflam. Şi i-am spus într-o zi lui Kim:

— Mă mut în Bisbce. Trebuie să mă duc undeva să fiu ocupat „nefăcând nimic”.

Peste câteva zile, m-am mutat la ferma micuţă pe care o deţineam eu şi Kim în Bisbec* Era un loc frumos, deşi puţin cam izolat, ascuns într-o vale, acoperit de stejari înalţi, scăldat temporar de un râuleţ, frecventat de căprioare şi câteodată de o puma şi ascuns de munţii din New México, aliaţi la graniţa statului Arizona. Îmi găsisem în sfârşit locul unde aveam să-mi petrec anul meu liber... locul unde puteam fi ocupat „nefăcând nimic” * După câteva zile de stat în munţi, fără televizor sau radio, am început să mă liniştesc şi să mă gândesc la anul meu de vacanţa. Am început să respir mai regulat şi să merg mai liniştit. Pacea şi liniştea au început să se aştearnă peste viaţa mea de zi cu zi, înlocuind stresul şi apăsarea şedinţelor şi a termenelor limită, începuse în sfârşit vacanţa mea şi era exact aşa curu spusese Nyhl: „Un dar

de care foarte puţini oameni au parte... aşa că profită de el!” A fost nevoie de aproape 6 luni ca să mă liniştesc şi să mă bucur de anul meu liber.

Am luat viaţa de la capăt

Stând singur în căsuţa mea ascunsă în munţi, am avut timp să reflectez asupra vieţii mele. M-am gândit la toate lucrurile prosteşti şi impulsive pe care le-am făcut în tinereţea mea. Am trecut în revista toate hotărârile pe care le-am luat – hotărâri care au contribuit – fiecare în parte – la conturarea personalităţii mele de astăzi. Am avut timp să mă gândesc la anii de liceu şi la prietenii cu care ara crescut... prieteni pe care rar îi mai văd astăzi. Mi-am adus aminte de prietenii din facultate, întrebându-mă ce fac ci astăzi. Timpul acesta petrecut doar în compania mea mi-a oferit ocazia de a reflecta asupra impactului pe care l-au avut prietenii din tinereţe asupra personalităţii mele, întrebam du-mă oare cât de puternic a fost acest impact asupra mea.

Am Trăit multe momente atunci când mi-am dorit să mă întorc înapoi în timp şi să urai fiu din nou cu prietenii mei din copilărie. Îmi doream să mai râd din nou cu pofta cu care râdeam arunci şi să mai fhi tânăr din nou... dar acum nu aveam altceva decât a mi miri nepreţuite. Îmi doream atunci să fi făcui mai multe fotografii şi să fi scris mai multe scrisori, să fi păstrat mai strâns legătura cu ei de-a lungul timpului., dar vâltoarea vieţii nea acaparat din plin, purtându-ne pe roţi pe drumuri diferite. Am savurat din plin momentele acelea petrecute în căsuţa mea din munţi, stând în faţa unui foc plin de viaţă, derulându-mi prin faţa ochilor clipe de neuitat din tinereţea mea – aceste momente fiind mult mai plăcute decât cele petrecute la un cinematograf. Acest timp liber mi-a oferit ocazia şi singurătatea necesară pentru a retrăi amintirile trecutului. Este interesant faptul că am ajuns să apreciez până şi momentele triste din viaţa mea. Am ajuns astfel să-mi apreciez realmente viaţa, să apreciez oamenii care au făcut parte din ea – pe cei buni, dar şi pe cei răi – şi în ciuda clipelor cu adevărat tragice de care am avut uneori parte, am ajuns la concluzia că viaţa mea este unică.

În acele momente de linişte, am realizat că noi avem cu toţii posibilitatea să devenim buni sau răi. Avem cu roţii

posibilitatea să devenim nişte oameni extraordinari, ieşiţi din comun, dar acest lucru nu mi-a fost dat mic să-l trăiesc. N-am fost un copil genial, un maestru în muzică, o vedetă a lumii sportive şi nici n-am fost ancorat în viaţa mondenă, care să-mi ofere ocazii să fiu invitat la nenumărate petreceri sau activităţi sociale. Privindu-mi viaţa retrospectiv, mi-am dat seama că era o viaţă obişnuită, dar timpul petrecut în munţi m-a făcut să-i acord vieţii mele obişnuite un caracter cu totul deosebit.

Am avut timp să mă gândesc la familia mea, la prietenii mei de odinioară, ia cei cu care făceam sport, la prietenele pe care le-am avut în tinereţe şi la partenerii de afaceri, M-am gândit la hotărârile pe care le-am luat, întrebându-mă ce s-ar fi întâmplat dacă a-şi fi luat alte hotărâri în locul celor pe care le-am luat deja... mă întrebam, de exemplu, ce s-ar fi întâmplat dacă m-aş fi căsătorit cu prietena pe care am avut-o în facultate, m-aş fi aşezat la casa mea şi aş fi avut copii, aşa cum dorea ea? Cum ar

TAnâr ţa bogat

42

Îi fost viaţa mea dacă nu m-aş fi hotărât să devin pilot şi să plec în Vietnam? Ce s-ar fi întâmplat dacă aş fi ezitat să mă implic în acest război, aşa cum au făcut cei mai mulţi prieteni ai mei? Ce s-ar fi întâmplat dacă m-aş fi hotărât să-mi dau doctoratul în loc să pun bazele afacerii melc cu truse Veicro din nailon? Ce s-ar fi întâmplat dacă n-aş fi racac două afaceri pana când am reuşit s-o fac pe una să meargă? Ce s-ar fi întâmplat dacă nu aş fi cunoscut-o pe Kim şi nu m-aş fi căsătorit cil ea? Ce s-ar fi întâmplat dacă ea n-ar fi rămas alături de mine în momente de restrişte? şi, lucrul cel mat important, ce am învăţat şi ce am devenit în urma succeselor şi eşecurilor pe care viaţa mi le-a pus în cale?

Este adevărat că nu pori schimba trecutul... dar îţi poţi schimba opinia despre trecutul tău. Până în clipa aceea petrecută în munţi, trecutul meu mi se părea cufundat în ceaţă. Nu era decât o serie de chipuri şi evenimente care se derulau cu repeziciune în timp ce eu treceam prin vâltoarea vieţii de zi cu zi. Clipele de singurătate mi-au oferit ocazia să opresc aceasta vâltoare şi să-mi analizez puţin viaţa. Sunt foarte multe lucruri pe care le-am făcut în

trecut – lucruri de oare nu sunt mândru şi pe care nu le-aş mai repeta niciodată. Am făcut multe greşeli de-a lungul timpului şi atu spus multe minciuni pe care acum îmi doresc să nu le fi făcut sau spus niciodată. De asemenea, am rănit mulţi oameni pe parcursul acestui drum al vieţii. În plus, nu mai vorbesc cu oameni la care ţin realmente, pentru că la un moment dat ne-am contrazis din cauza unui lucru prostesc. În timpul acestui an dedicat reflecţiei, am descoperit ell de importante erau aceste evenimente din viaţa mea. Stând singur, învăluit în tăcerea munţilor, am refăcut legătura pierdută dintre mine şi familia sau prietenii mei de odinioară, mulţumindu-le tuturor că fac parte din viaţa mea. În perioada aceea petrecută în munţi, am avut timp să spun „mulţumesc” trecutului meu şi să mă pregătesc pentru viitor.

Astăzi, când îi sfătuiesc pe oameni să-şi ia un an liber, le spun adesea:

— Cel mai buti lucru pe care ţi-l oferă pensionarea timpurie şi luarea unui an de vacanţă pe când eşti încă în floarea vieţii este faptul că ai şansa să iei viaţa de la capăt.

18 luni după ce mi-am vândut afacerea şi m-am retras, am părăsit în sfârşit muncii, îndreptându-mă spre sudul

Arizonci. Pe drumul care mă îndepăna de munţii ocrotitori, mă întrebam ce aveam să fac mai departe. Nu ştiam decât că doream să fac ceva cu totul diferit, Aveam în computer scenariul necizelat al volumului „Tată bogat» tată sărac”, iar în geantă aveam schiţele jocului meu intitulat CASHFLOW 101. Începuse cea de a doua parte a vieţii mele. De data aceasta, era *viaţa mea.* Eram acum mai bătrân, mat înţelept, mai inteligent, mai cumpătat şi mai demn de încredere.

Pe drumul spre noua mea ţântă, mi-am dat seama că începuse cea de a doua parte a vieţii mele. Nu mai era viaţa dirijată de dorinţele şi visele părinţilor mei, profesorilor, prietenilor sau de visele unui copil. Lua naştere acum cea de a doua parte a vieţii mele şi de data aceasta era viaţa *mea,* condusă după propriile *mele regali şi principii*

Acesta era principalul motiv pentru care va sfătuiesc să vă pensionaţi cât mai devreme cu putinţă, căci astfel veţi avea şansa sa luaţi viaţa de la capăt.

L.

O sugestiei indiferent dacă vă puteţi pensiona devreme sau nu, vi sugerez ca în fiecare lună să „furaţi” o oră din timpul vostru ca să vă analizaţi viaţa. Datorită faptului că

mi-am făcut timp să-mi analizez viaţa, am descoperit că:

L Lucrurile pe care eu le consideram importante *nu sunt* de fapt atât de importante.

2. Nu este important unde *mergi,* ci unde *te afli.*
3. Nimeni nu este mai important decât persoana alături de care te afli în momentul acela. Profită de momentul acela ca să fii cu ea sau cu el l
4. Timpul este preţios, aşa că nu-l irosi în van! învaţă să-l apreciezi*!*
5. F.stc mai greu uneori să te opreşti pentru o clipă decât să fii mereu ocupat.

TÂkar şi ikxjat

44

În cazul meu, cel mai bun lucru pe care mi l-a oferii o retragere timpurie a fost faptul că am învăţat să apreciez viaţa, chiar dacă a fost o viaţă agitată, stresantă şi plină de probleme. Neavând nimic de făcut, am descoperit că nu ştiam ce să fac neavând nimic de făcut. Astăzi, am ajuns să apreciez vâltoarea vieţii, pentru că ştiu cum este să nu ai nimic de făcut. Aşadar, indiferent cum este viaţa voastră în prezent, opriţi-vă o clipă s-o apreciaţii... căci mâine nu va mai fi decât o amintire.

Observaţii oferite de Mary Painter, Director de Operaţiuni în cadrul companiei CASHFLOW Technologies, Inc.

Pe parcursul carierei melc îndelungate în câmpul muncii am lucrat la un moment dat în cadrul Serviciului de Acordare a Ajutoarelor în caz de deces şi handicap pentru Sistemul de Pensionare al Statului Pennsylvama, îmi amintesc cu foarte multă certitudine cum – la vârsta de 19 sau 20 de ani – acordam ajutoare rudelor în urma decesului pensionarilor din familia lor. Eliberând în fiecare zi certificate de cicccs, am fost uimită de numărul mare de oameni care muriseră la scurt timp după pensionare din

cauza bolilor sau sinuciderii. Întrebându-mi colegii cu care lucram de ce mureau oamenii atât de repede după ce se pensionau sau de ce se sân ucideau când – după o viaţă întreaga de muncă – ar fi trebuit să se odihnească, mi s-a spus că în cazul unora dintre oi munca însemna însăşi existenţa lor. Nu mai aveau niciun alt scop în viaţă. Un alt;

(motiv ar fi faptul că – după ce oamenii au muncit toată viaţa, bazându-se să trăiască la bătrâneţe dintr-o pensie

au descoperit acum ca pensia respectivă nu le ajunge de la*;* o lună la alta. Ki se aflau acum îtitr-un punct al vieţii când aveau tot timpul din lume ea s-a facă tot ce-şi doreau să facă, dar nu aveau bani ca să-şi îndeplinească dorinţele.

În naivitatea mea, m-am gândit că acest lucru nu mi se va întâmpla şi mie. Apoi, viaţa mi-a îndreptat paşii pe

i

aceiaşi drum pe care l-au urmat probabil şi mulţi oameni despre care am vorbit mai devreme. 19 am mai târziu, după multe promovări şi trepte urcate pe scajra carierei! mi-am dat seama că această cale nu era potrivită pentru mine şi pentru familia tnea. Am hotărât împreună cu soţul meu că trebuia să facem schimbaxi masive în viaţa noastră. Ne-am mutat în Arizona, unde – timp de câteva luni – ne-am adunat gândurile şi ne-am căutat de lucru. Unul dintre posturile pentru care m-am înscris la concurs s-a întâmplat să fie în cadrul companiei CIIASTLOW Technologies. Am primit atunci un exemplar din „Tată bogat, tata sărac. M-am dus acasă, unde am devorat cartea 1 într-o singură zi. Deşi ură consider extrem de norocoasă pentru că am obţinut postul în cadrul companiei CASHFLOW, am înţeles însă – şi acest lucru este mult mai important – că trebuia să iau o hotărâre radicală pentru a nu sfârşi ca nefericiţii aceia de care îmi amintesc şi acum după toţi aceşti ani.

CAPITOLUL 3

Cum am reuşit să mă pensionez devreme în primăvara anului 1999, mi s-a propus să ţin un discurs unui grup de aproximativ 250 de bancheri din Los Angeles, Pentru că discursul meu era programat dimineaţa, am luat avionul cu o seară înainte din Phocnix, unde locuiesc. După ce am luat micul dejun, am rămas în camera de hotel şi am început să-mi bat capul cu subiectele pe care trebuia să le abordez în faţa acestui grup de bancheri. Discursurile mele tradiţionale despre declaraţiile financiaro, vocabularul financiar şi diferenţele dintre active şi pasive păreau complet nepotrivite în cazul acestui grup. Pentru că nu erau nişte bancheri obişnuiţi – erau bancheri care se ocupau de *ipoteci* (bancheri de ipoteci) am pornit de la premâsa că stăpâneau foarte bine bazele lumii financiare sau, cel puţin, speram că le stăpâneau.

Discursul meu era programat pentru ora 9.30 dimineaţa, acum era 8.00, iar cu nu găsisem încă nu subiect potrivit pe care puteam să-l abordez în faţa acestor bancheri. Stând la birou în camera de hotel, mi-a căzut privirea pe zâarul de dimineaţă pe care-l oferea hotelul. Pe prima pagină se afla fotografia unui cuplu fericit, ce fusese fotografiat în maşinuţa de golf. Deasupra fotografici era scris: „Am Hotărât să ne Pensionăm Devreme”.

Articolul explica în continuare că planul de pensionare 401 (k) al cuplului din fotografic decursese atât de bine în ultimii 10 am datorită bursei aflate în continuă creştere încât cuplul hotărâse să iasă la pensie cu 6 ani mai devreme decât era planificat. Fi avea 59 de ani, iar ea 56. Articolul îi cita: „bondurile noastre mutuale au fost atât de prospere încât noi am realizat într-o bună zi că suntem milionari, în loc să mai lucrăm încă 6 ani, ne-am retras din afaceri, ne-am vândut casă, ne-am cumpărat o casă mai mică în această zonă cu pensionari, ani depus o parte din banii proveniţi din vânzarea casei într-un certificat de depozit cu profit mare, iie-am redus cheltuielile şi acum jucăm golf în fiecare zi”.

Găsisem subiectul pentru discursul meu. După ce am terminat de citit articolul din ziar, am. Făcut un duş, m-am îmbrăcat şi m-am îndrqitat spre sala uude ni a aşteptau bancherii. La ora 9.30 fix, am intrat pe scenă. Ridicând ziarul în aer, mi-am început discursul arătând fotografia cuplului proaspăt ieşit la pensie şi am repetat titlul din ziar: „Am hotărât să ne pensionăm devreme. * Am menţionat apoi vârsta celor doi protagonişti 59 şi 56 de ani «şi am citit câteva comentarii din articol. Lăsând apoi ziarul jos, am spus:

— Eu şi soţia mea, Kim, ne-am pensionat şi noi devreme. Ne-am retras din ai aceri în 1994. Eu aveam 47 de ani, iar ca / de ani.

Mi-am privit apoi publicul şi am făcut o pauză, permiţându-i s. I analizeze informaţiile primite şi diferenţele de vârstă. După o pauză de aproximativ 10 secunde, am pus următoarea întrebare:

— Am să vă întreb acum următorul lucru: cum am reuşit eu vi mă pensionez cu 12 ani mai devreme decât protagonistul nostru, iar soţia mea cu 19 ani mai devreme? Care credeţi că a h>st cauza?

Tăcerea era „asurzitoare”. Pornisem cu stângul. Ştiam că era i: ică devreme şi mai ştiam că îi ceream publicului să gândească în l>» e doar să asculte. Eram conştient de faptul că păream arogant şi înfumurat în comparaţia pe care o făceam între mine şi protagoniştii articolului din ziar. Dar voiam să atrag atenţia spectatorilor mei şi era deja prea târziu ca să mai pot da înapoi. Mă simţeam ca un actor de comedie care tocmai spusese cea mai bună glumă din repertoriul său» iar publicul nu râdea. Împingând lucrurile şi mai departe, am întrebat:

— Câţi dintre dumneavoastră plănuiesc să se pensioneze devreme?

Dar încă o dată nu mi-a răspuns nimeni. Nimeni nu a ridicat mâna. Tensiunea în sală creştea încontinuu. Credeam că aveam să mor pe scenă. Ştiam că trebuia să fac ceva cât mai repede posibil Privind chipurile spectatorilor mei, am văzut că cei mai mulţi dintre ei erau mai tineri decât mine. Cei câţiva spectatori care erau de vârsta mea nu păreau impresionaţi de discursul meu referitor la pensionarea timpurie. Atunci, am spus repede:

— Câţi dintre dumneavoastră au mai puţin de 45 de ani?

Sala a prins deodată viaţă. Am primit răspunsuri. Au început să apară în toată sala mâini ridicate în aer. Am estimat că în jur de 60% dintre spectatorii mei nu aveau încă 45 de ani. Era un public tânăr... în comparaţie cu mire» cel puţin. Scliimbându-mi tactica, am hotărât să mă adresez acestui public, căruia l-am pus următoarea întrebare;

— Câţi dintre dumneavoastră ar dori să se pensioneze în floarea vârstei şi să fie liberi din punct de vedere financiar până la sfârşitul zilelor lor?

Acum mâinile se ridicau cu mai muli entuziasm. Începeam să comunic ceva mai bine cu publicul meu, care părea să se trezească la viaţă. Spectatorii de vârsta mea sau mai bătrâni dezaprobau vădat comportamentul

compatrioţilor lor mai tineri, care îşi ridicaseră mâinile în aer în intenţia clară de a spune că nu doreau să îmbătrânească muncind pe rupte în breasla din care făceau parte. Observând iritarea celor mai în vârstă dintre spectatorii mei, am realizat că trebuie să găsesc imediat o modalitate prin care să-i liniştesc şi să nu le rănesc amorul propriu.

Zâmbind, am făcut o pauză în timp ce mâinile dispăreau una câte una. Privindu-i pe spectatorii mei mai în vârstă, am spus:

— Vreau să le mulţumesc bancherilor din toată lumea – în special bancherilor care se ocupă de ipoteci – ca mi-au dat şansa să mă pensionez devreme. Nu este meritul nici agentului meu imobiliar, nici agentului de bursă, nici consilierului financiar şi niii contabililor mei. Este meritul dumneavoastră, bancherilor din\lumea întreagă, care vă ocupaţi de ipoteci. Dumneavoastră mi-aţi oferit şansa de a mă pensiona cu 20 de ani mai devreme decât tatăl meu.

Privind chipurile spectatorilor mei, mi-am dat seama că tensiunea se mai atenuase, putând astfel să-mi continui discursul. Omagiu adus breslei lor îşi făcuse efectul. Eram sigur acum de 1 aptul că reuşisem să atrag cel puţin 80% din atenţia publicului meu. Mergând mai departe, am

repetat întrebarea pe care o pusesem mai devreme:

— Aşadar, cum credeţi că am reuşit să mă pensionez mai devreme decât cuplul din ziar şi care credeţi că este meritul bancherilor care se ocupă de ipoteci?

Tăcerea s-a aşternut din nou în sală. Am realizat atunci că nu ştiau care este meritul lor în toată această afacere. Deşi tăcerea era la fel de cumplită, cel puţin acum păreau mai animaţi decât fuseseră cu câteva minute mai devreme. Am luat hotărârea atunci să nu mai pun întrebări la care oricum ar fi ezitat să răspundă, schimbându-mi astfel tactica de abordare a problemei. Întorcându-mă spre tabla din spatele meu, am scris cu litere de tipar;

DATORII

versus

CAPITAL

Întorcându-mă spre public, am arăta cuvântul *„datorir* şi am spus:

— M-am putut pensiona devreme pentru că am folosit *datoriic* ca să nu finanţez planul de pensionare. Iar acest cuplu din iar, care a avut ca plan de pensionare planul 401 (k), a folosit *(pilalul* pentru a-şi finanţa pensionarea. De aceea, a fost nevoie de mai mult timp pentru a se pensiona.

TÂnah şi noua?

50

Ani făcut apoi o pauză pentru a-mi lăsa publicul să analizeze noile informaţii primite. În cele din urmă, cineva a ridicat mjna şi mi-a pus următoarea întrebare:

— Vreţi să spuneţi că tipul din ziar şi-a folosit banii lui pentru a se pensiona în timp ce dumneavoastră aţi folosit banii *noştri}*

— Aşa este, am spus cu Eu m-am Folosit de banii dumneavoastră ca să fac cât mai multe datorii în timp ce el a încercat să scape de da corii.

— De aceea, a avut nevoie de mai mult timp, a spus altcineva. O diferenţă de 12 ani, Şi asta pentru ea el s-a folosit de propriii săi bani, de propriul sau capital pentru a se pensiona.

18 ani de viaţa

Am zâmbit» am dat afirmativ din cap şi am spus:

— Şi în cazul meu, faptul că am reuşit să mă pensionez la vârsta de 47 de ani mi-a oferit încă 18 ani de viaţă – comparativ vorbind cu cineva care se pensionează la 67 de ani. Şi car credeţi că valorează 18 ani de viaţă, 18 ani de tinereţe? Soţia mea are parte de 28 de ani liberi – timp în care se poate bucura din plin de tinereţea ei. Câţi dintre

dumneavoastră n-ar dori să se pensioneze devreme pentru a se putea bucura de tinereţe, de vitalitate şi de libertatee., de libertatea de a face tot ce-ţi doreşti cu banii de care dispui?

Spectatorii roci au încep ut. Aproape toţi să ridice mâinile în aer. Chipurile lor redau zâmbete de încuviinţare. Oamenii păreau să se trezească la viaţă. Dar – cum era şi normal – mai erau şi cârcotaşi, care îşi ţineau mâinile încrucişate, trădând vădită dezaprobare. Îndivizii aceia nu păreau să primească cu inima deschisă discursul meu. Cârcotaşii şi scepticii doreau să rămână în continuare cârcotaşi şi sceptici. Nu păream să ajung vreodată să comunic cu ei. Dar cel puţin nu începusem totul cu stângul, iar o parte din grup era alături de mine.

Un cânar din primul rând a ridicat mana şi a spus:

— V-aş ruga să ne oferiţi mai multe explicaţii referitoare la modalitatea în care vsaţi pensionat fo la sân du-vă de datorii în timp ce individul din ziar şi-a folosit capitalul.

— Ca plăcere» am spus eu, încântat că mi se oferise ocazia să explic mai departe.

Ridicând ziarul şi arătând fotografia, am. Spus:

— Această persoană s-a pensionat cu 6 ani mai devreme decât era prevăzut – dacă ţinem seama că limita

de vârstă pentru pensionare este La 65 de ani – datorită faptului că piaţa bursieră a mers bine. Şi lui i-a mers bine pentru că şi-a investit *propriii bani* în bursa. Dar cât de bine i-ar fi mers dacă ar fi împrumutat bani de la banca *dumneavoastră* şi ar fi investit banii *dumneavoastră în* aceeaşi piaţă bursieră?

Sala a fost cuprinsă atunci de un val de agitaţie. Cuvintele mele îi deranjaseră pe mulţi dintre spectatorii mei. Tânărul, acum vădit mirat de ceea ce spusesem, mi-a precizat:

— Dar noi *nu împrumutăm bani* ca să fie investiţi în bursă.

— De ce? l-am întrebat cu.

— Pentru că este prea riscant, mi-a spus el.

Încuviinţând din cap, am spus:

— Şi pentru că este prea riscant, acest pensionar a fost nevoit să-şi folosească propriu să-i bani... propriul sau capital. Planul său de pensionare, planul 40l (k), ssfdovedic profitabil şi aşa au fost şi câştigurile sale bursiere. Lui i-a mers bine pentru că bursa a mers bine. Iar bursa a mers bine pentru că milioane de oameni au procedai exact ca El exact în acelaşi timp... aşa că el s-a putut pensiona devreme. Dar a avut nevoie de mult timp

ca să se pensioneze, pentru că el practic şi-a folosit*prerpriii soi bani, propriul său capital*, ca să cumpere capital în alte investiţii. Un lucru interesant este faptul că el a făcut investiţii pentru care – în general – breasla dumneavoastră nu împrumută bani – datorită factorului de risc. Dumneavoastră, bancherii, nu împrumutaţi bani oamenilor ca să facă speculaţii bursiere, nu-i aşa?

Cea mai mare parte din public mi-a dat dreptate.

— Aşadar, veţi spune că a avut noroc? m-a întrebat cines a din sală.

— Ei bine, el s-a aflat ia locui potrivit şi la timpul potrivit din ciclul bursier, având exact vârsta potrivită, am răspuns cu Dacă l-ursa ar fi urmat o altă turnură, cu siguranţă că şi-ar fi dorit să nu se fi pensionat atât de devreme.

— Şi dumneavoastră aţi folosit *banii noştri* pentru a investi în ce anume? m-a întrebat un alt participant.

— În proprio lăţi am răspuns eu. Pentru ce altceva împrumutaţi dumneavoastră bani? Sunteţi doar bancheri care se ocupă de ipotecr nu de investiţir nu-i aşa?

Tânărul m-a încuviinţat, spunând:

— Noi ne ocupam de ipoteci şi împrumutăm bani pentru proprietăţi nu pentru acţiunr obligaţiuni sau fonduri mutuale.

— Dar valoarea bursei n-a crescut mai mullân ultimii 10 ani decât valoarea proprietăţilor? a întrebat o tânără care stătea ceva mai în spate. Planul meu 401 (k) s-a dovedit mult mai profitabil decât colo mai multe investiţii în proprietăţi.

— Acest lucru s-ar putea să fie adevărat, am răspuns eu. Dar valoarea planului dumneavoastră 401 (k) a crescut datorită avântului bursei şi *creşterii capitalului.* Vă puteţi face un obicei din a investi în avântul bursei sau în posibilă creştere a capitalului?

— Un obicei, nu, mi-a răspuns tânăra.

— Nici eu n-aş face acest lucru, am spus eu. Eu nu fac investiţii doar de dragul creşterii capitalului. Ca să câştig bani, nu am nevoie de creşterea valorii proprietăţilor melc... deşi valoarea unora dintre ele a crescut apreciabil în aceeaşi perioadă de timp şi n-a scăzut deloc aşa cum a scăzut valoarea multor acţiuni sau fonduri mutuale.

— Decr dacă nu faceţi investiţii de dragul creşterii capitalulur de ce faceţi investiţii? m-a întrebat tânăra femeie.

— Investesc de dragul fluxului de numerar, am spus cu încet. Câţi bani vă bagă în buzunar planul 401 (k) pe lună, bani pe care îi puteţi cheltui în fiecare lună?

— Niciun ban, a spus tânăra, Scopul planului meu de pensionare constă în faptul că întregul meu capital aflat în continuă creştere este scutit de taxe şi impozite* astfel încât toţi banii mei rămân în contul meu de pensionare. Dar nu este destinat să-mi ofere o sumă de bani lunara.

— Dar aveţi investiţii în proprietăţi care va oferă pe lună o anumită sumă de bard şi care în plus vă oferă şi scutiri de taxe? am întrebat eu.

— Nu> mi-a răspuns tânăra. Nu am decar un plan de investiţii care investeşte în fonduri mutuale.

— Şi mai spuneţi că sunteţi un bancher care se ocupă de ipoteci, am spus eu cu un zâmbet puţin răutăcios.

— Să ne facem bine înţeleşi! mi-a spus tânăra. Dumneavoastră aţi împrumutat bani de la noi ca să vă cumpăraţi proprietăţile. În fiecare lună, proprietăţile respective vă aduc un flux de numerar. Dumneavoastră şi soţia dumneavoastră v-aţi putut pensiona devreme pentru că aveţi fluxul de numerar necesar, în timp ce noi ceilalţi ne rugăm pentru creşterea capitalului în cazul fondurilor noastre mutuale şi sperăm să ne pensionăm cât mai târziu... sperând în acelaşi timp că bursa nu se va prăbuşi când ne va veni rândul să ne pensionăm. Cu alte cuvinte, vreţi să spuneţi ca noi v-am ajutat să vă pensionaţi

devreme, dar nu ne ajutăm pe noi înşine?

— Acesta ar putea fi un mod de a privi lucrurile, am răspuns cu De aceea mă aflu astăzi aici – ca să vă mulţumesc – dumneavoastră şi breslei dumneavoastră – pentru că aţi contribuit la fondul meu de pensionare. Contribuţia dumneavoastră a fost de milioane de dolari, fapt care mi-a permis să mă pensionez devreme. Aş vrea să vă determin să vă gândiţi să faceţi şi dumneavoastră acelaşi lucru.

Timpul meu se apropia de sfârşit, iar când am plecat, am fost însoţit de aplauze cât se poate de curtenitoare. Sala era acum deosebit de însufleţită, iar discursul meu părea să se bucure de multă apreciere, în special din partea spectatorilor tineri. În timp ce mergeam prin mulţime Strângând mâinile publicului spectator, ani avut şansa să ascult unele comentarii legate de discursul meu. Şi deşi erau bancheri care se ocupau de ipoteci, am auzit comentarii obişnuite – comentarii pe care le fac de regulă toţi oamenii, cum ar fi:

1. „Ce spune el este prea riscant”.
2. „Nu i-aş împrumuta niciodată bani”.
3. „Nu ştâc ce vorbeşte”.
4. „Nu poţi să faci acest lucru în momentul de faţă.

Piaţa este complet diferită”.

54 TÂnăr şi wjcai

5. „A avut noroc. Stai să vezi dacă se prăbuşeşte bursa cum o să vină să ne roage în genunchi!”

6. „Nu-mi place să repar toalete. De aceea, nu deţin nicio proprietate”.

7. „Bursa proprietăţilor imobiliare este suprasolicitată. În curând se va prăbuşi”.

8. „Ştii câţi oameni ca ei au dat-o în bară în afacerile cu proprietăţi imobiliare?”

9. „Dacă datoriile lui sunt a tăi de mari, nu i-aş împrumuta niciun ban/

10. „Dacă a ieşit la pensie, de ce se omoară să ne vorbească nouă?”

Lecţiile tatălui sărac

Tatăl meu sărac m-a sfătuit mereu „să mă duc la şcoală, să iau note bune, să găsesc o slujbă sigură, să muncesc din greu şi să strâng bani”. Mai spunea şi alte replici celebre, precum: „Nu te împrumuta de la nimeni şi nu împrumuta pe nimeni 1” sau „Un bănuţ bine pus deoparte este un bănuţ bine câştigar” sau „Dacă nu-ţi permiţi un anumit lucru, atunci nu-l cumpăra! Plăteşte mereu cu bani gheaţă!”

Viaţa tatălui meu sărac ar fi fost cu adevărat fericită dacă şi ar fi urmat propriile sfaturi, dar – aşa cum procedau mai mulţi oameni – el *spunea* ce credea că era corect, dar *nu făcea* ce spunea. În schimb, el a împrumutat bani ca să-şi cumpere casa şi maşinile. N-a făcut niciodată investiţii, căci el considera ca „investiţiile sunt riscante”. El a încercat în schimb să pună bani deoparte... dar de fiecare dată când intervenea o urgenţă, intra întotdeauna în economiile lui. Împrumuta bani pentru lucrurile care îl făceau sărac, dar refuza să împrumute bani pentru lucrurile care l-ar fi putut face bogat. Aceste diferenţe subtile devin la un moment dat extrem de importante în viaţă. Şi datorită acestui mod de gândire adânc înrădăcinat în personalitatea sa şi a modului în care admânstra banii nu şi-a putut permite să se pensioneze la vârsta de 65 de ani. Acestea sunt şi motivele pentru care a fost nevoit să muncească până în ziua în care cancerul l-a doborât la pat A. Muncit din greu toată viaţa ca în final să-şi petreacă ultimele 6 luni din viaţă pe un pat de spital, distrus de cancer. A fose un om harnic şi cumsecade, care şi-a petrecut toată viaţa muncind din răsputeri, încercând să evite datoriile şi să economisească bani. Şi acestea sunt lecţiile despre viaţa şi bani pe care a încercat să mi ic

transmită.

Lecţiile tatălui bogat

Tatăl meu bogat, care era tatăl celui mai bun prieten al meu, mi-a oferit sfaturi diferite şi un mod de gândire cu totul diferit în ceea ce priveşte banii. El spunea sau întreba lucruri de genul:

1. „Cât timp ţi-ar trebui *să strângi* 1 milion de dolari? u Apoi, întreba: „Câttirap ţi-ar trebu*i să împrumuţi* 1 milion de dolari?”
2. „Cine crezi că se va îmbogăţi mai repede? Cineva care munceşte toată viaţa încercând să economisească 1 milion de dolari? Sau cineva care ştie cum să împrumute 1 milion de dolari cu o dobândă de 10% şi care ştie de asemenea cum să investească aceşti bani şi să obţină un câştig de 25% pe an din acel milion împrumutat*? ***
3. » Cui crezi că ar împrumuta bani un bancher? Unui om care munceşte din greu pentru bani sau unui om care ştie cum să împrumute bani şi să-i pună la treabă în folosul lui într-un mod sigur şi Inteligent?”
4. » Ce crezi că ar trebui să fii şi ce-ar trebui să ştii ca să poţi suna un bancher căruia să-i spui: «Vreau să împrumut 1 milion de dolari*, la care bancherul să-ţi răspundă: «Actele pe care trebuie să le semnaţi vor fi gata

în 20 de minute»?”

5. „De ce îţi *impozitează* guvernul *economiile,* dar îţi oferă *scutiri de taxe dacă fad datorii*? *

6. „Cine crezi că ar trebui să aibă mai multe cunoştinţe în domeniul financiar? O persoană care are economii în valoare de 1 milion de dolari sau o persoană care are datorii în valoare de 1 milion de dolari?”

7. „Cine crezi că se descurca mai bine cu banii? Cineva care munceşte din greu pentru bani sau cineva care pune banii să lucreze în favoarea lui?”

8. „Dacă ai avea posibilitatea să-ţi alegi şcoala, la care ai vrea să înveţi, ce şcoală ai alege; cea unde înveţi cum *să munceşti din greu pentru bani* sau cea unde înveţi cum *săpui banii să lucreze în favoarea za" t**

9. „De ce crezi că un bancher *ar fi bucuros să-ţi împrumute bani* ca să facă speculaţii cu proprietăţi, dar *ar ezita să-ţi împrumute bani* ca să faci speculaţii pe piaţa bursieră?"

10. „De ce oamenii care muncesc cel mai mult şi fac cele mai multe economii plătesc mai multe taxe decât cei care muncesc mai puţin, dar împrumută mai mult?"

Când era vorba de muncă, bani, economii şi datorii, este clar că cei doi taţi ai mei aveau puncte de vedere complet diferite. Dar cea mai mare diferenţă de opinii consta în următoarea afirmaţie făcută de tatăl bogat:

— Oamenii săraci şi cei din clasa mijlocie nu reuşesc şase îmbogăţească datorită faptului că ci îşi folosesc în acest scop propriii lor bani. Dacă vrei să te îmbogăţeşti, trebuie să ştii cum să foloseşti banii altor oameni... nu ai tă!.

Subiectul acestei cărţi *nu* sunt datoriile

Un scurt avertisment; Această carte nu are ca principal subiect împrumutul de bani şi mglodarea în datorii... deşi voi discuta despre folosirea datoriilor ca pe un instrument pentru atingerea scopului final: acela de a te pensiona tânăr şi bogat. Aşa cum am mai spus deja în introducerea cărţii, pârghia înseamnă putere... şi de putere te poţi folosi! poţi abuza sau te poţi teme. Vom trata subiectul datoriilor cu foarte multă grijă, ca şi cum am avea de-a face cu o armă încărcata. Datoriile, întocmai ca o armă încărcată, te pot ajuta sau te pot ucide... indiferent cine le mânuieşte. Nu uitaţi că *toate datoriile sunt periculoase, aşa cum sunt | toate armele încărcate*!

Fac această precizare datorită faptului că un tânăr mi-a scris pe Internet că şi-a dat demisia din postul pe care-i ocupa, я lichidat câteva cărţi de credit şi a făcut datorii cumpărând proprietăţi imobiliare, latã ce mi-я scris: „Îi urmez sfatul lui Robert şi fac datorii pe care le consider datorii bune”.

În primul rând, 1l-aş sfătui pe nimeni să folosească cărţile de credit ca să cumpere proprietăţi. Dacă. Ştiţi cum să investiţi, arunci nu este nevoie să folosiţi o schemă atât de riscantă pentru a vă finanţa investiţiile.

Deşi cunosc oameni care au investit în proprietăţi

folosind cărţile de credit, n-aş recomanda acest procedeu, pentru că poate fi foarte periculos. Nu recomand acest procedeu deoarece cunosc mulţi oameni care au folosit cărţile de credit ca să cumpere proprietăţi şi au ajuns în pragul falimentului. Eu vă sfătuiesc ca mai întâ*i să vă însuşiţi cunoştinţele financiare necesare şi să învăţaţi cum să folosiţi datoriile în mod cumpătat.*

Deşi am început acest capitol discutând despre diferenţele dintre datorit şi capital, subiectul acestei cărţi nu sunt datoriile. Subiectul acestei cărţi este un subiect mult mai vast şi mai important pentru cei care vor să devină pensionari tineri şi bogaţi.

Cel de-al doilea cuvânt extrem de important în introducerea cărţii, am specificat faptul că tatăl bogat spunea următorul lucru:

— Cea mai importantă sintagmă în lumea financiară este *„fluxul de numerar”.* Al doilea cuvânt la fel de important este *„pârghia”.*

Când le-am vorbit bancherilor care se ocupau de ipoteci despre cum să-şi folosească banii pentru a se pensiona devreme, eu le spuneam de fapt cum trebuiau să-şi folosească banii ca pe o pârghie. În timpul lecţiilor pe care tatăl bogat mi le-a împărtăşit, el ne-a atras atenţia de

multe ori – mic şi fiului său asupra importanţei pârghiei.

Am spus, de asemenea, în introducere ca legenda preferată a tatălui bogat era cea a lui David şi Goliat. Tatăl bogat ne povestea această legendă ori de câte ori avea ocazia, spunându-ne adesea:

TJI n-ar sckjă I

— Nu uitaţi, băieţi, că David l-a învins per Goliat pentru ca Da vid a înţeles cum funcţionează principiul pârghiei!

— Dar eu credeam că a folosit o praştie, spuneam eu.

— Aşa este, spunea tatăl bogat» Dacă ştii cum s-o foloseşti, praştia poate deveni o formă de pârghie. Odată ce începi să înţelegi cum funcţionează puterea pârghiei, o descoperi peste tot. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să înveţi cum să mânu eşti puterea pârghiei. Chiar dacă sunteţi doar nişte omuleţi într-o lume uriaşă – continua el să spună – îi puteţi învinge pe uriaşi dacă înţelegeţi puterea pârghiei.

Odată cu vârsta, tatăl bogat ne-a arătat şi alte exemple de pârghie. Pentru a-şi face lecţiile despre bani cât mai atrăgătoare pentru m-ne şi pentru fiul său Mike, folosea exemple din viaţa eroilor noştri preferaţi. De exemplu, când formaţia Beatles a venit pentru prima dată în America, în *anii ’*60, iar tinerii de vârsta mea deveneau

isterici atunci când îşi vedeau idolii, tatăl bogat era impresionat de banii pe care aceştia reuşeau să-i câştige. În timpul lecţiilor lui, el ne spunea:

— Motivul pentru care membrii formaţiei Beatles câştigă atât de mulţi bani consta în faptul că ei au mai multe pârghii.

El ne-a explicat în continuare ca membrii formaţiei Beatles câştigă mai mulţi bani chiar decât preşedintele Statelor Unite, mai mulţi decât toţi doctorii, avocaţii şi contabilii din lume şi chiar mai mult decât el însuşi datorită principiului financiar al pârghiei. Tatăl bogat spunea:

— Formaţia Beatles foloseşte televiziunea, radioul şi studiourile de înregistrare ca pe nişte pârghii. De aceea, membrii ei sunt extrem de bogaţi.

Apoi, fiul său, Mike, lta întrebat:

— Şi televiziunea, radioul şi studiourile de înregistrare sunt singurele forme de pârghie?

— Trebuie să devenim staturi de muzică rock ca să ne îmbogăţim? am întrebat cu apoi.

Aveam 16 ani atunci şi ştiam că vocea nu era punctul meu forte, iar singurul instrument la care „ştiam” să cant era radioul.

Tatăl bogat a izbucnit atunci în ras şi ne-a spus:

— Nu, nu trebuie să deveniţi staruri de muzică rock ca să vă îmbogăţiţi, iar televiziunea, radioul şi studiourile de înregistrare nu sunt singurele forme de pârghie. Diferenţa dintre oamenii bogaţi, oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc consta în diferitele forme de pârghie pe care le foloseşte fiecare clasă în parte. Oamenii bogaţi devin. Şi mai bogaţi pentru simplul fapt că folosesc forme diferite de pârghie şi caută mereu altele noi.

Subiectul acestei cărţi este pârghia financiară

Tată bogat ne-a spus adesea mic şi fiului său:

— Pârghia financiară este avantajul pe care îl au oamenii bogaţi faţă de oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc. Pârghia financiară – ne spunea el mai departe – este c ca care îi ajută pe oamenii bogaţi să devină şi mai bogaţi.

Aşadar, primele volume din seria „Tată bogat* au ca subiect central fluxn. Îl de numerar; volumul de faţă se concentrează asupra cuvântului *„pârghie”,* deoarece – pentru a deveni un pensionar tânăr şi bogat – trebuie să pui în practică anumite forme de pârghie. *Pârghia,* nu *munca asiduă*, este cea care ne-a permis – mie şi lui Kim – să devenim nişte pensionari tineri. Capitolele următoare vă vor dezvălui mai multe exemple de pârghie.

Acest capitol a debutat cu discursul pe care l-am ţinut în faţa bancherilor care se ocupă de ipoteci, în care le-am exemplificat cum am folosit *banii lor* şi mai puţin *banii mei* pentru a mă pensiona devreme. Acesta este un exemplu de pârghie concretizată sub formă de datorii.

Problema pârghiei constă înfăptui ca aceasta, poate fi o sabie cu două tăişuri, care poate lovi în ambele direcţii. Cu alte cuvinte, o persoană poate folosi pârghia pentru a obţine succes financiar în timp ce: aceeaşi formă de pâr| ghic, folosită necorespunzător, poate provoca un dezastru financiar.

TANAll *$* FOGAT

60

Unul dintre principalele motive pentru care oamenii săraci şi cei din clasa mijlocie muncesc din greu, ies la pensie la o vârstă înaintată, se luptă să-şi plătească datoriile şi plătesc mai multe taxe este faptul ca ei nu dispun de una dintre ceic moi importante forme de pârghie., şi aceasta este pârghia *educaţiei financiară*, Aşadar, înainte de a împrumuta bani pentru a investi în active, ţineţi seama de faptul că datoriile constituie doar o formă de pârghie şi că toate formele de pârghie pot fi săbii cu două tăişuri! Am să vă repet acum una dintre

întrebările pe care ni le-a pus la rândul lui tatăl bogat:

„Cine crezi cir *trebui* să aibă mai multe cunoştinţe în domeniul financiar? O persoană care are economii în valoare de 1 milion de dolari sau o persoană care are datorii în valoare de 1 milion de dolari? *

Cel mai important lucru pe care vreau să-l subliniez este faptul că *principalul subiect al acestei cărţi este educaţia financiară* şi – indiferent ce formă de pârghie folosiţi – v-aş recomanda mai întâi să vă însuşiţi pregătirea necesară folosirii pârghiei respective.

O *sugestie* transmisă prin intermediul tatălui bogat, care mi-a spus:

— Dacă vrei să fii bogat, trebuie şi cunoşti diferenţa dintre datorii bune şi datorii proaste, cheltuieli bune şi cheltuieli proaste, venii bun şi venit prost, pasive bune şi pasive proaste.

Pentru că acest capitol vorbeşte în primul rând despre datorii ca formă de pârghie, poate că aţi dori să faceţi o listă cu datoriile voastre bune şi datoriile proaste. Dacă nu cunoaşteţi diferenţa dintre aceste două concepte, am să vă explic cât se poate de simplu că datoriile bune sunt cele care va bagă în buzunar nişte banî în fiecare lună, iar datoriile proaste sunt cele care vă scot bani din buzunar în

fiecare lună. De exemplu, datoriile pe care le-am făcut pentru achiziţionarea clădirilor melc de locuinţe îmi bagă bani în buzunar în fiecare lună, în Timp ce datoriile făcute pentru locuinţa mea (ipoteca mea) îmi scot bani din buzunar în fiecare Junã.

Datorii bune Datorii proaste

După ce vă anali/aţi lista, poate că ar fi bine să vă gândiţi ce vreţi să faceţi eu datoriile voastre. Poate că veţi dori să vă reduceţi datoriile proaste şi să vă gândiţi cum să vă sporiţi datoriile bune. Dacă veţi lupta să vă sporiţi datoriile bune, şansele voastre de a deveni nişte pensionari tineri şi bogaţi vor creşte substanţial. Dar nu uitaţi niciodată că trebuie să trataţi cu foarte multă grijă *toate* datoriile – ca şi când aţi avea în mână o armă încărcată /

CAPITOLUL 4

Cum puteţi să vă pensionaţi devreme?

Faptul că am avut doi taţi mi-a oferit posibilitatea de a vedea două lumi diferite cu tipuri diferite de pârghie. Tatăl meu adevărat era un om harnic, cu o educaţie aleasă. Tatăl meu bogat avea, în schimb, avantajul folosirii diverselor forme de pârghie. De aceea, el muncea mai puţin şi câştiga mai mult decât tata! meu sărac. Dacă vreţi

să deveniţi nisre pensionari ţineri şi bogaţi, este important să înţelegeţi principiul pârghiei.

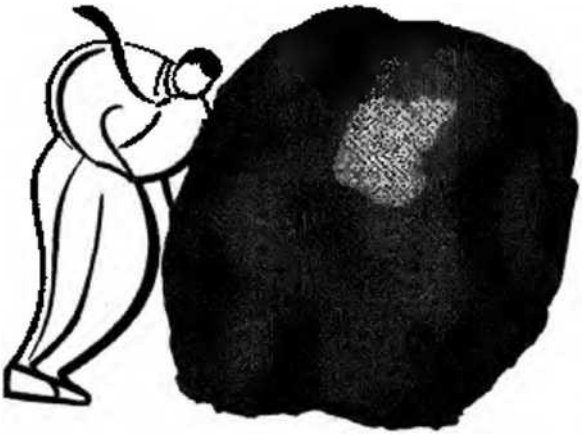
Ca să dăm definiţia cât mai simplă a cuvântului „pârghie1% putem spune că aceasta presupune capacitatea de a face cât mai multe lucruri cu cât mai puţin efort. Când venea vorba de muncă, bani şi pârghie, tatăl bogat spunea:

— Dacă vrei să devii bogat, trebuie să munceşti mai puţin şi să câştigi mai mult. Pentru asta trebuie să pui în Acţiune o anumită formă 4c pârghie. Oamenii care muncesc din greu – continua el să spună – au o pârghie i îmi tată. Dacă depui un efort fizic prea mare şi nu obţii niciun câştig financiar, atunci probabil că devii pârghia altcuiva. Dacă îţi ţii banii în banca într-un cont de economii sau de pensionare, atunci alţi oameni îţi folosesc – în favoarea lor – banii pe post de pârghie.

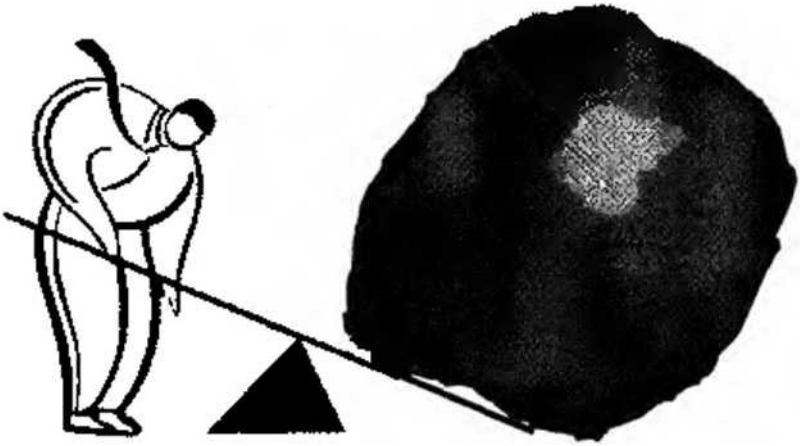
Pârghiile sunt pretutindeni

Când eram copil, tatăl bogat mi-a făcut următoarele desene pentru a-mi ilustra principiul pârghiei:

O persoană fără pârghie:



O persoană care foloseşte pârghia:



Tatăl bogat spunea:

— Pârghiile sunt pretutindeni. Oamenii au reuşit să obţină mai multe avantaje faţă de animale a continuat ci – pentru simplul fapt că oamenii caută din instinct din ce în

ce mai multe pârghii. La începutul omenirii, animalele puteau merge mai repede decât oamenii, dar astăzi oamenii poi călători mai repede şi mai departe decât animalele pentru că au creat forme de pârghie, precum: biciclete, maşini, camioane, trenuri şi avioane. La început, păsările puteau să zboare, dar oamenii nu. Astăzi, oamenii pot să zboare mat sus, mai departe şi mai repede decât orice pasăre.

Pârghia înseamnă putere

Animalele tind să folosească numai pârghiile dăruite de Dumnezeu şi nu sunt capabile să mai crccze alte pârghii. Acesta este motivul pentru care animalele şi-au pierdut în cele din urmă avantajul pe care l-au avut faţa de om, permiţându-i acestuia să pună stăpânire pe planeta. Acelaşi lucru se întâmpla şi atunci când alţi oameni folosesc mai multe pârghii decât semenii lor. Iată ce spunea tatăl bogat în această privinţă:

— Oamenii cave deţin mai multe pârghii îi domină cu mai multă uşurinţa pe cei care au mai puţine pârghii.

Cu ahe cuvinte, aşa cum oamenii au obţinut un avantaj net faţa de anirmale, creând forme de pârghii, tot aşa cei care folosesc aceste pârghii au mai multă putere decât cei care nu le folosesc. Ca să spunem totul sub o formă mult

mai simplă: „Pârghia înseamnă putere”.

Explicându-mi cum au reuşit oamenii să obţină din ce în ce mai multe pârghii, tatăl bogat mi-a spus:

— Pasarea îşi foloseşte aripile dăruite de Dumnezeu ca pe unica sa pârghie. Oamenii au analizat zborul păsărilor şi şi-au pus minţile la contribuţie ca să descopere cum ar putea să zboare şi ei. Lin om care poate să zboare din America spre Europa deţine o pârghie mult mai puternica decât cel care nu are la dispoziţie altceva decât o barcă cu vâsle pedtru a traversa Atlanticul. Oamenii săraci – şi-a continuat el explicaţiile – folosesc mai puţine forme de pârghie decât oamenii bogaţi. Dacă vrei să devii bogat şi să păstrezi pasul cu cei bogaţi, trebuie să înţelegi puterea pârghiei.

Vestea buna este că în ziua de azi se creează tot mai multe forme de pârghie, precum computerele, Internetul şi multe altele. Oamenii care se pot adapta acestor forme de pârghie, folosindu-le în folosul lor, sunt oamenii care vor merge mereu mai departe. Oamenii care nu învaţă să folosească cât mai multe I ornic de pârghie vor rămâne mereu în urma din punct de vedere linandar sau vor munci mereu din ce în ce mai mult ca să se menţină ha suprafaţa. Dacă nu faci altceva decât să te duci la muncă

pentru a câştiga bani şi nu te lupţi să obţii avantajele «ferite de diversele forme de pârghie, te vei prăbuşi în neantul «secului. Niciodată în istoria omenirii nu s-au inventat atât de multe forme de pârghie într-o perioadă atât de scurtă de timp, O a menii car c folosesc aceste pârghii vor merge mai departe în îi mp ce oamenii care nu le folosesc se vor prăbuşi, aşa cum s-a întâmplat şi în cazul animalelor.

Pârghiile dăruite de Dumnezeu în timp ce studiam la New York istoria comerţului internai >nal, am aflat ca aciuu 5.000 de aţii oamenii au început să folo. Iscă pânzele şi puterea vântului pentru a-şi propulsa corăbiile I. Întinsurile mărilor şi oceanelor. În acest caz, vântul şi pânzele ni fost pârghiile care le-au permis oamenilor să călătorească mai

■ parte şi să transporte cu mai puţin efort încărcături mai mari. \ i. Imenii care au utilizat forţa corăbiilor mari cu pânze mari

.ni îmbogăţit mai repede decât cei care n-au făcut acest lucru. Mii realizat atunci că oamenii care se îmbogăţesc sunt cei care «cază ai te pârghii din cei c dăruite de Dumnezeu. Astăzi, putem. Transporta* o *încărcătură* şi o *avere* mult mai mare doar cu o lupii mişcare a „ruousc-

ului*, depăşind astfel orice corabie

■ % i. Sitentă pe faţa pământului.

Tatăl bogat spunea:

— Pârghiile sunt pretutindeni. Oamenii au reuşit să obţină mai multe avantaje faţă de animale – a continuat el – pentru simplul fapt că oamenii cauta din instinct din ce în ce mai multe pârghii. La începutul omenirii, animalele puteau merge mai repede decât oamenii, dar astăzi oamenii pot călători mai repede şi mai departe decât animalele pentru că au creat forme de pârghie, precum: biciclete, maşini, camioane, trenuri şi avioane. La început, păsările puteau să zboare, dar oamenii nu. Astăzi, oamenii pot să zboare mai sus, mai departe şi mai repede decât orice pasăre.

Pârghia înseamnă putere

Animalele tind să folosească numai pârghiile dăruite de Dumnezeu şi nu sunt capabile să mai creeze alte pârghii. Acesta este motivul pentru care animalele şi-au pierdut în cele din urmă avantajul pe care l-au avut faţă de om, permiţându-i acestuia să pună stăpânire pe planeta. Acelaşi lucru se întâmplă şi atunci când alţi oameni folosesc mai multe pârghii decât semenii lor. Iată ce spunea tatăl bogat în această privinţă;

— Oamenii care deţin mai multe pârghii îi domină cu mai multă uşurinţă pe cei care au mai puţine pârghii.

Cu alte cuvinte, aşa cum oamenii au obţinut un avantaj net faţă de animale, creând forme de pârghii, tot aşa cei care folosesc aceste pârghii au mai multă putere decât cei care nu le folosesc. Ca să spunem tocul sub o formă mult mai simpla: „Pârghia înseamnă putere”.

Lxphcându-mi cum au reuşit oamenii să obţină din ce în ce mai multe pârghii, tatăl bogat mi-a spus:

— Pasărea îşi foloseşte aripile dăruite de Dumnezeu ca pe unica sa pârghie. Oamenii au analizat zborul păsărilor şi şi-au pus minţile la contribuţie ca să descopere cum ar putea să zboare şi ei. Un om care poate să zboare din America spre Europa deţine o pârghie mult mai puternică decât cel care nu are la dispoziţie altceva decât o barcă cu vâsle pentru a traversa Atlanticul. Oamenii săraci şi-a continuat el explicaţiile – folosesc mai puţine forme de pârghie decât oamenii bogaţi. Dacii vrei. Să devii bogat şi să păstrezi pasul cu cei bogaţi, trebuie să înţelegi puterea pârghiei.

Vestea bună este că în Ziua de azi se creează tot mai multe forme de pârghie, precum computerele, Internet ui şi multe altele. Oamenii care se pot adapta acestor forme

de pârghie, folosim* du-le în folosul lor, sunt oamenii care vor merge mereu mai departe. Oamenii care nu învaţă să folosească cât mai multe forme de pârghie vor rămâne mereu în urma din punct de vedere financiar sau vor munci mereu din ce în ce mai mult ca să se menţină la suprafaţa. Dacă nu faci altceva decât să te duci la munca pentru a câştiga bani şi nu te lupţi să obţii avantajele oferite de diversele forme de pârghie, te vei prăbuşi în neantul eşecului. Niciodată 111 istoria omenirii nu s-au inventat atât de multe forme de pârghie într-o perioadă atât de scurtă de timp. Oamenii care folosesc aceste pârghii vor merge mai departe în timp ce oamenii care nu le folosesc se vor prăbuşi, aşa erun s-a întâmplat şi în cazul animalelor.

Pârghiile dăruite de Dumnezeu în timp ce studiam la New York istoria comerţului internaţional, am aflat că acum 5.000 de ani oamenii au început să folosească pânzele şi puterea vântului pentru a-şi propulsa corăbiile pe întinsurile mărilor şi oceanelor. În acest caz, vântul şi pânzele au I ost pârghiile care le-au permis oamenilor să călătorească mai departe şi să transporte cu mai puţin efort încărcături mai mari. O amenii care au utilizat forţa corăbiilor mari cu pânze mari wu îmbogăţit mai repede decât cei care n-au făcut acest lucru. Am realizat atunci că oamenii care se îmbogăţesc sunt cei care Creează alte pârghii din cele dăruite de Dumnezeu. Astăzi, putem» transporta" o *încărcătură* şi o *avere* mult mai mare doar cu o jiimplă mişcare a „mouse-ului", depăşind astfel orice corabie existentă pe faţa pământului.

Oamenii fără pârghii lucrează pentru cei care deţin pârghii

De-a lungul Istoriei, oamenii care au rămas în urmă sunt coi care n-au ştiut cum să folosească noile forme de pârghie create în timpul lor* Tar din această categorie fac parte cei care lucrează pentru folosul oamenilor care ştiu cum să folosească aceste pârghii. Şi ei depun un efort fizic mult mai mare decât cei care folosesc formele de pârghie.

Tatăl bogat spunea adesea:

— Oamenii fără pârghii lucrează pentru cei care deţin pârghii.

Pârghiile demodate

Datorită aparaturii de înaltă tehnologic creată de mintea omenească, avem. Acum mai multe opţiuni decât strămoşii noştri în ceea ce priveşte „pârghiile de transport”. Astăzi, în loc doar de mersul pe jos, putem să mergem cu bicicleta, să conducem o maşină sau să zburăm cu avionul. Sau – pentru a ajunge în orice colţ al lumii – putem folosi telefonul, televizorul sau e mai l-urile.

Aşa cum avem la dispoziţie mai multe opţiuni în ceca ce priveşte „pârghiile de transport”, avem la fel de multe opţiuni şi în ceea ce priveşte pârghiile financiare. Cei care folosesc cele mai multe forme de pârghii financiare ajung la destinaţia dorită. Dar cei care folosesc pârghiile demodate, învechite sau necorespunzătoare îşi pun în pericol siguranţa şi viitorul financiar. Astăzi, milioane de oameni folosesc ca instrument financiar fondurile mutuale, cu ajutorul cărora îşi pregătesc pensionarea. Deşi fondurile mutuale nu sunt sub nicio formă demodate, ele nu sunt însă instrumentele financiare pe care le-ar folosi un investitor cu experienţă. Şi ajungem astfel la subiectul

acestei cărţi. Dacă oamenii vor să devină pensionari tineri şi bogaţi, trebuie să suplinească fondurile mutuale cu nişte forme *de* pârghie mult mai sigure, mai rapide şi mai *performante.*

De ce nu folosesc oamenii pârghiile financiare?

Ironia sorţii constă în faptul că oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc consideră pârghiile financiare ca fiind *prea riscante*.

Datorită acestui mod de gândire, cei mai mulţi oameni*jm* utilizează formele mult mai rapide de pârghii financiare. În loc să folosească *pârghiile financiare* caracteristice oamenilor bogaţi, oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc tind să folosească *pârghiile fizice* în încercarea de a avansa financiar. *Pârghia fizică* mai este cunoscută şi sub numele de *muncă asiduă.* Oamenii bogaţi devin şi mai bogaţi pentru că folosesc pârghiile financiare pe care nu le folosesc oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc... sau, cel puţi)! nu 111 acelaşi fel ca oamenii bogaţi.

Datoriile pot fi pârghia câştigătorului... dar pot fi şi pârghia ratatului în capitolul precedent, am vorbit despre folosirea *datoriilor* pentru achiziţionarea de proprietăţi care aduc venituri. În acest caz, *datoriile* au fost *pârghia* mea. Eu pot astfel să achiziţionez investiţii mult mai mari şi să avansez mult mai repede decât o persoană care munceşte din greu şi încearcă să facă investiţii folosindu-şi economiile, cunoscute şi sub numele de *capital*. O persoană care ştie cum să folosească datoriile pentru a achiziţiona active deţine o pârghie financiară net superioară faţă de o persoană care nu ştie cum să mânuiască puterea datoriilor. Tatăl meu bogat spunea:

— Oamenii bogaţi folosesc datoriile pentru a obţine *succese* financiare în timp ce oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc folosesc datoriile pentru a obţine numai *eşecuri* financiare.

Dar pentru a folosi datoriile ca pe o pârghie, trebuie mai întâi să stăpâneşti cât mai multe cunoştinţe în domeniul financiar. Următoarele capitole din această carte vă voi explica cum puteţi obţine aceste cunoştinţe financiare.

Tatăl meu sărac spunea adesea:

— Nu împrumuta bani de la nimeni şi nici nu împrumuta

pe nimeni cu banii Plăteşte-ţi facturile – spunea el în continuare – cât mai repede cu putinţă! Plăte. Şte-ţi ipoteca cât mai curând posibili Căci este riscant să fii înglodat în datorii.

Aceste idei preconcepute constituie motivele pentru care tatăl meu sărac a muncit din greu toată viaţa fără să reuşească Vreodată să obţină succese financiare. Tatăl meu bogat a muncit mai puţin ca tatăl meu sărac, dar pe cât îmbătrânea, pe atât câştiga mai mulţi bani. Viaţa tatălui meu bogat a fost complet diferită de cea a tatălui meu adevărat datorită faptului că a ştiut cum să mânuiască puterea pârghiei financiare spre deosebire de tatăl meu sărac care o considera periculoasă.

Ironia sorţii constă în faptul că oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc consideră că este periculos să cumperi active cu ajutorul datoriilor, dar folosesc încântaţi datoriile ca să cumpere pasive. Unul dintre motivele pentru care oamenii săraci şi cev din clasa de mijloc rămân mereu 111 urma celor bogaţi este faptul că ei folosesc puterea financiară a datoriilor proaste pentru a obţine numai eşecuri financiare. Oamenii bogaţi, în schimb, folosesc puterea financiară a datoriilor bune pentru a-i propulsa şi mai sus în lumea financiară. U11 om care munceşte din

greu, economiseşte bani şi încearcă să nu facă datorii rămâne mereu în urma unui om care a învăţat cum să folosească datoriile ca pe o pârghie financiară. Oamenii obişnuiţi consideră datoriile ca fiind un lucru râu sau le folosesc necorespunzăcor. De aceea, cei mai mulţi oameni încearcă să cvice datoriile şi să strângă bani în loc să se pensioneze. Pentru ei, evitarea datoriilor şi economisirea banilor constituie un mod înţelept şi sigur de a trăi viaţa... *şi în acest caz, este un lucru bun – ţinând cont de pregătirea financiară a omului de rând... sau de lipsa ei completă.*

Alte forme de pârghie

Exista şi alte forme de pârghie – în afară de datorii – pe care eu şi Kim le-am folosit pentru a ne pensiona devreme. Pentru a pune bazele unei afaceri cu II birouri, am folosit timpul altor oameni (TAO) şi asta pentru a crea alte active, active cunoscute sub numele de afaceri. În acest caz, *pârghia* a constituit-o *angajarea de oameni* – pentru a crea mai repede active şi pentru a le face să devină mult mai mari şi mai profitabile.

Motivul pentru care cei mai mulţi oameni *nu reuşesc să se îmbogăţească* mai repede este faptul că oamenii bogaţi folosesc tocmai banii acestora {economiile păstrate în

bănci), timpul şi munca lor (prin intermediul unei slujbe permanente) pentru a achiziţiona şi crea active care îi fac şi mai bogaţi. N-aş fi reuşit niciodată, să achiziţionez atât de multe active într-un timp atât de scurt dacă n-aş fi folosit aceste forme diferite de pârghie financiară, care sunt: banii altor oameni (BAO) şi timpul altor oameni (TAO).

Vestea bună este că mai există şi alte forme de pârghie – altele decât BAO ŞI TAO, pe care le puteţi folosi pentru a achiziţiona şi crea active în folosul vostru. În acelaşi fel în care oamenii au reuşit cu 5000 de arii în urmă să folosească vântul pentru a-şi face corăbiile să pornească la drum, tot aşa puteţi descoperi şi voi multe alte forme de pârghie. Există nenumărate forme de pârghie odată ce înţelegeţi principiile pârghiei şi începeţi să le căutaţi. Iată ce mi-a spus tatăl bogat cu ani în urmă:

— Oamenii au căutat întotdeauna forme noi şi performante de pârghie.

Să ne gândim de exemplu la o persoană care are o plasă de prins peşte – că are o pârghie mult mai bună faţă de o persoană care încearcă să prindă peşte cu mâinile goale... asta, desigur, dacă persoana respectivă ştie cum să folosească plasa de prins peşte. Un fermier oare are un

teren de arat de 1 OOQ de acri deţine o pârghie mult mai bună decât un fermier care are un teren doar de 100 de acri. Desigur că succesul depinde de priceperea fermierului de a îngriji o ferma atât de mare. Calculatorul este iarăşi o formă extraordinară de pârghie, dar depinde din nou pentru ce scop îl foloseşti.

Vă voi oferi în cele ce urmează câteva exemple de forme de pârghie. Sănătatea, timpul» educaţia şi relaţiile pe care le aveţi vă pot ajuta sau vă pot împiedica să vă realizaţi scopul – acela de a deveni pensionari tineri şi bogaţi.

SĂNĂTATEA

Hste evident că *sănătatea* este o formă extrem de importantă de pârghie. Se întâmpla prea des ca oamenii să nu aprecieze valoarea sănătăţii lor până în momentul în care încep s-o piardă. La ce var mai ajuta o pensionare timpurie dacă sunteţi prea bolnavi pentru a vă mai putea bucura de ea?

TIMPUL

Şi *timpul* este o pârghie importanta. Odaia ce oamenii încep să decadă financiar, este dificil apoi să mai găsească timpul necesar să meargă mai departe. Dacă o persoană încearcă din greu să recupereze timpul pierdut în jocurile

financiare, este dificil apoi să prindă din zbor ocaziile care se ivesc într-o fracţiune de secundă. Aud adesea oameni care spun: „A avut noroc pentru că s-a aflat la locul potrivit în momentul potrivit”. Eu cred că ar fi mai corect să spunem că „a avut noroc pentru că a avut pregătirea şi experienţa necesare jocurilor financiare şi a ştiut când să profite de ocaziile ivite imediat ce acestea i s-au ivit în calc”.

Timpul liber pe care mi l-a oferit pensionarea timpurie m-a ajutat să-mi sporesc averea şi mai mult. Acum am timp să caut şi să recunosc ocaziile favorabile care îmi pot ieşi în cale.

EDUCAŢIA

Educaţia este şi ea o formă importantă de pârghie. Diferenţa de câştiguri dintre un om care a terminat doar liceu! şi un om care a terminat o facultate se poate măsura – odată cu trecerea timpului – în milioane de dolari. Cu toate acestea, o persoană care termină o facultate, dar nu are o educaţie solidă în domeniul financiar poate să fie depăşită net de o persoană care are cunoştinţe financiare solide – cu sau fără diplomă de facultate. Am cunoscut foarte mulţi absolvenţi de facultate care ies de pe băncile şcolilor înglodaţi în datorii din cauza

împrumuturilor făcute pentru plata taxelor de şcolarizare. Dar mai rău decât aceste împrumuturi este fapiul că absolvenţii sunt nerăbdători să-şi ia o slujbă pentru a se îngloda şi mai tare 111 datorii făcute pentru achiziţionarea de bunuri de larg consum. Acesta este rezultatul unei pregătiri solide oferite de o facultate, carcinsă nu-ţi asigură dobândirea cunoştinţelor fundamentale în domeniul financiar. O persoană cave ueo slujbă foarte bine plătită, dar care nu are o pregătire financiară solidă îşi face datorii mult mai repede decât o persoană care are o slujbă mai prost plătită. Acesta nu este un lucru prea inteligent.

Pregătirea solidă în domeniul financiar nu numai că vă vi jură sa va pensionaţi devreme, dar vă va ajuta să vă păstraţi averea pentru generaţiile ce vor urma.

RELAŢIILE INTERUMANE

Relaţiile – de afaceri sau personale – pot fi *şi* ele nişte pârghii. Am să vă ofer acum câteva exemple de pârghii descoperite în relaţiile interumane:

- Am văzut oameni suferind din cauza faptului că lucrează într-o afacere condusă de manageri sau administratori incompetenţi, Dar ani văzut şi oameni care obţin un foarte mare succes financiar pentru ca s-au

asociat eu oameni foarte bine pregvătiţi în domeniul financiar.

Un sindicat – cum ar fi sindicatul profesorilor sau sindicatul piloţilor – este şi el o formă de pârghie creată de relaţiile interumane. O organizaţie profesională, cum ar fi Asociaţia Medicilor din America, este şi ea o altă formă de pârghie bazată pe relaţiile interumane. Sindicatele şi asociaţiile profesionale sunt create de oameni care au *pârghii profesionale,* oameni care se unesc pentru a se apăra de oameni care au *pârghii financiare* puternice.

- Mulţi oameni obţin succese financiare pentru că au consilieri extraordinar de buni în domeniul financiar. Dar sunt şi foarte mulţi oameni care eşuează pe plan financiar pentru că au consilieri financiari incompetenţi, lată ce mi-a spus tatăl bogat în această privinţă:
- Motivul pentru care atât de mulţi consilieri financiari se numesc „brokeri” este faptul că ei sunt de cele mai multe ori mai faliţi ca tine (n.tr „Broker” ca substantiv înseamnă „agent de bursă”, iar „broke* ca adjectiv înseamnă „falit”; „broker” ca adjectiv cu grad de comparaţie înseamnă „mai falit”). Aşadar, şi-a continuat el explicaţiile, trebuie să fii atent ce sfaturi urmezi. Sfaturile cele mai costisitoare se dovedesc adesea sfaturile oferite

pe gratis. Sunt despre bani, investiţii şi afaceri pe care ţi le oferă prietenii şi rudele sărace.

- Am auzit cu toţii de expresia „căsătoriţi pentru putere”. O tsefel de căsătorie presupune unirea a doi oameni puternici care îşi contopesc forţele pentru a deveni şi mai puternici. Am văzul

adesea cum nenumărate cupluri căsătorite se confruntă cu grave probleme financiare deoarece căsnicia lor nu. Se bazează pe dragoste, armonie şi înţelegere afectivă. N-aş fi astăzi bogat dacă n-aş fi avut-o alături de mine pe soţia mea» Kim, care este cea mai bună prietenă a mea şi cel mai bun partener de afaceri.

Vorbind despre căsnicii, trebuie să vă spun că am auzit odată pe cineva spunând: „Este imposibil să te îmbogăţeşti dacă soţul/soţia ta nu vrea la rândul lui/ei să se îmbogăţească”. Nu ştiu dacă acest lucru este 100% adevărat, dar sunt sigur că trebuie să existe şi puţin, adevăr în această afirmaţie.

Aşadar, oamenii din preajma voastră pot constitui adevărate surse de pârghii – pozitive sau negative. Poate că acum vă. Veţi întreba câţi oameni din anturajul vostru sunt nişte piedici în obţinerea succesului vostru financiar şi câţi sunt nişte propulsori. Când este vorba de bani, relaţiile voastre intern mane pot fi surse importante de pârghii. Iată ce obişnuia să spună Tatăl bogat în această privinţă.

— Să fii bogat nu înseamnă neapărat să-ţi etalezi cunoştinţele, ci relaţiile pe care le ai.

INSTRUMENTELE

Instalatorul foloseşte pe post de pârghii uneltele sale. Doctorul foloseşte în munca sa instrumentele medicale. Maşina este o lor mă de pârghie pentru mulţi dintre noi. Calculatorul ne permite acum să facem afaceri 111 lumea întreagă prin intermediul Internetului., astfel că şi acesta este o formă importantă de pârghie.

TIMPUL LIBER

O pârghie poate fi şi *timpul liber*; Cunosc mulţi oameni care îşi petrec timpul liber uitându-se la televizor sau făcând cumpără turi. Dar am întâlnit sau sun citit şi despre oameni care s-au îmbogăţit în timpul liber, nu la serviciu. Companii precum Hewlett-Packard şi Ford Motor au luat fiinţă într-un garaj, iar Dell Computer „s-a născut" într-un dormitor. Un prieten de-al meu era avocat în timpul zilelor lucrătoare, iar în weekend investea în proprietăţi imobiliare. Astăzi, el oferă consultanţă juri dică pe gratis organizaţiilor care se ocupă de acţiuni caritabile, iar în restul timpului joacă golf sau se joacă împreună cu copiii lui. Abia a împlinit 39 de ani.

Descoperiţi care este pârghia care funcţionează cel mai bine în favoarea voastră!

Vreau să subliniez din nou că există multe forme de

pârghie pe care le puteţi folosi astăzi pentru a achiziţiona şi crea active care să vă ofere posibilitatea să obţineţi cât mai multe succese financiare. *Nu trebuie* neapărat să folosiţi pârghiile de genul B AO sau TAO pentru a vă îmbogăţi dacă nu vreţi să le folosiţi. Dar dacă vreţi să deveniţi nişte pensionari tineri şi bogaţi, atunci trebuie să descoperiţi care este pârghia care funcţionează cel mai hinc în favoarea voastră.

Am să vă repet acum încă o dată cuvintele tatălui bogat, căci ele sunt chintesenţa, acestei cărţi:

— Oamenii care muncesc din greu au parte doar de pârghii limitate. Dacă depui un efort fizic prea mare şi nu ai succes pe plan financiar, atunci în eşti probabil pârghia altei persoane. Dacă îţi ţii banii în bancă într-un cont de economii sau de pensionare – a spus el în continuare – atunci alţi oameni îţi folosesc banii pe post de pârghie în favoarea lor.

I? nportanţa cuvântului „în

O definiţie a cuvântului „pârghie* ar fi următoarea: „pârghia este capacitatea de a face cât mai mult cu cât mai puţin efori”. Tatăl bogat adăuga acestei definiţii următoarea completare: „Pârghia este capacitatea de a face din ce în ce mai mult cu un efort din ce în Ce mai

mic.<4 Aceste completări aduse de tatăl bogat „din ce în ce mai mult” şi „din ce în ce mai mic” sunt extrem de importante în acest moment. El mai spunea următorul lucru:

— Diferenţa dintre oamenii bogaţi, oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc o găsim în prepoziţia „în „din sintagma „din ce *în* ce mai mult”.

Şi-a continuat explicaţiile, spunan du-mi:

— Oamenii bogaţi adaugă mereu „în colecţia lor” din ce în ce mai multe pârghii, motiv pentru care ei devin din ce în ce mai bogaţi. Oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc nu se mai luptă să „colecţioneze” alte pârghii, mulţumindu-se cu cele pe care le au la îndemână. Momentul în care renunţi să mai „colecţionezi” pârghii marchează statutul tău financiar.

Cu alte cuvinte, o persoană devine săracă în momentul în care încetează să mai „colecţioneze” pârghii. Oamenii cu adevărat bogaţi nu încetează niciodată „să colecţioneze” pârghii.

— Învaţă bine ca să port obţine o slujbă bună!

Cei mai mulţi oameni din clasa de mijloc se mulţumesc doar cu pregătirea şi educaţia pe care le obţin în facultate. Oamenii bogaţi nu se mulţumesc doar cu atât. Ei

„colecţionează” cât mai multe pârghii adăugând pe lista lor care cuprinde *din ce în ce mai multe* pârghii şi *educaţia financiară.*

Categoria oamenilor săraci este o categorie diferită de cea. A oamenilor din clasa de mijloc, pentru că ei nu au adesea nicio pregătire profesionala. Spre deosebire de oamenii din clasa de mijloc, cei săraci nu au nici măcar pregătirea profesională de bază. Oamenii din Clasa de mijloc au această pregătire profesională, însă aceasta nu le conferă bogăţia dorită.

În volumele precedente, am spus că există trei tipuri diferite de educaţie;

1. Educaţia universitara sau scolastică.
2. Educaţia profesională.
3. Educaţia financiară.

Tatăl meu sărac s-a oprit la nivelul educaţiei profesionaje, manifestând un dezinteres complet pentru educaţia financiară. Acest lucru a determinat statutul financiar al vieţii sale. Tatăl bogat, în schimb, nu apus niciodată capăt educaţiei sale finali” clare, iar acest lucru a determinat statutul său financiar – acela al bogăţiei desăvârşite. Oamenii săraci sunt adesea săraci datorită faptului că nu au nici măcar baza celor trei tipuri de

educaţie.

Oamenii care rămân astăzi în urmă sunt cei care – deşi *au* acumulat câteva – forme de pârghie – au încetat să mai colecţioneze”. Doar pentru că ai absolvit facultatea acum 10 ani, asta nu înseamnă că nu mai trebuie să lupţi să mai acumulezi alte forme de pârghie. Căci tatăl bogat îmi spunea:

— O diploma de facultate nu te îndreptăţeşte să renunţi să mai înveţi sau să-ţi măreşti numărul de pârghii acumulate. Şi nici 1 milion de dolari depus în bancă – spunea el mai departe – nu te îndreptăţeşte să renunţi să mai înveţi ceva nou. De fapt, dacă nu mai înveţi nimic nou, banii tăi vor ajunge la o persoană care a continuat să înveţe mereu. Banii tăi vor ajunge la persoana care realizează că pârghia adevărată este capacitatea de a câştiga mereu din ce *în* ce mai mult cu un efort din ce *în* ce mai mic.

Viitorul pârghiei

I

Astăzi, sunt elevi de liceu care îşi vând afacerile pentru milioane de dolari şi se retrag din afaceri fără să aibă vreodată o slujbă – şi asta pentru *ci* au folosit o formă de pârghie complet diferită de cea folosită de părinţii lor. În

acelaşi timp, oamenii din generaţia „Baby Boom ev” se confruntă cu situaţii în care sunt nevoiţi să-şi reia studiile lăsate cu mult timp în urmă dacă vor să-şi păstreze slujbele. Diferenţa constă în cuvintele *„pârghie”* şi *„în”.* Astăzi nu trebuie neapărat să-ţi găseşti concurenţii în oraşul sau ţara în care te-ai născut. Căci cei care vor avea adevăratele succese financiare sunt cei care vor câştiga din ce în ce mai mult depunând un efort din ce *în* ce mai mic... nu cei ce vor să fie plătiţi din ce în ce mai mult, dar să depună un efort din ce în ce mai mic.

În capitolele ce vor urma, sumele de bani despre care voi vorbi s-ar putea să nu vă pata reale. La urma urmei, este dificil să te gândeşti cum să câştigi 1 milion de dolari pe an *fără* să lucrezi când – în prezent – munceşti *din greu* şi abia reuşeşti să câştigi 50.000$ pe an. Subliniez ideea „colecţionării” unui număr *din ce în ce răni mare* de pârghii, pentru că – indiferent cât câştigi în momentul de faţă – puteţi avea 1 milion de dolari pe an fără să lucraţi – dacă sunteţi dispuşi să vă gândiţi mevcu cum să câştigaţi *din ce în ce mai mult* cu un efort *din ce în ce mai mic.* Dacă nu sunteţi dispuşi să vă însuşiţi acest mod de gândire, atunci s-ar putea să vă pară extrem de greu să treceţi de la 50.000$ la 1 milion de dolari pe an.

Ironia sorţii este faptul că oamenii care nu sunt dispuşi să-şi însuşească acest mod de gândire sfârşesc adesea muncind *din ce în ce mai mult* pentru un câştig *din ce în ce mai mic*. Vestea bună constă în faptul că – atâta timp cât sunteţi *dispuşi* să câştigaţi *din ce în ce mai mult* cu un efort *din ce în ce mai mic* – veţi câştiga *din ce în ce mai mult* muncind *din ce în ce mai puţin.* Nu trebuie decât să vă repetaţi mereu această idee şi vă va fi extrem de uşor să deveniţi nişte pensionari tineri şi bogaţi.

O *sugestie:* Luaţi o foaie de hârtie şi scrieţi răspunsurile la următoarea întrebare

Cum pot să fac *ceea ce* fac pentru *mai muici* oameni, dar cu *mai puţină* muncă şi cu un câştig mai mare?

Dacă nu ştiţi răspunsul la această întrebare, atunci măcar gândiţi-vă cum sad obţineţi! *Acest lucru este foarte important*. Căci o întrebare – la care se găseşte răspunsul şi asupra căreia se lucrează – îi face pe oameni să devină milionari sau chiar miliardari. Acesta este motivul pentru care tatăl bogat o numea „întrebarea de mul ti milioane de dolari”, în capitolele care vor urma, am să sondez puterea minţii, care este o formă vitală de pârghie. Căci – pentru a deveni nişte pensionari tineri şi bogaţi – este extrem de important să puteţi da răspunsurile la întrebări de genul

cdei de mai sus.

CAPITOLUL 5

Pârghia minţii voastre

De ce mii oameni pot> iar alţii nu pot f în „Ghidul investitorului”, am vorbit despre o lecţie pe care mi-a oferit-o taiâl bogat şi pe care acum aş vrea s-o repet.

Este vorba despre episodul plimbării mele cu tatăl bogat şi cu fiul său pe un teren superb situat pe malul oceanului. La un moment dat, tatăl bogat s-a oprit şi ne-a spus:

— Tocmai am cumpărat bucala aceasta de pământ.

Am fost surprins să aflu că îşi putea permite să cumpere un teren atât de scump. Deşi eram relativ destul de mic, ştiam că un teren situat pe malul oceanului era foarte scump 111 Hawaii. Deoarece tatăl bogat nu era încă bogat în adevăratul sens al cuvântului, mă întrebam cum îşi putea permite să facă o asemenea investiţie. El avea să-mi împărtăşească un secret extrem de important – acela de a-şi permite să facă investirii pe care de fapt nu şi le putea permite. Era unul dintre secretele care i-au conferit o bogăţie de invidiat

O viaţă şi o realitate complet diferite

Explicând 111 termeni cât se poate de simpli, putem spune că tatăl bogat îşi putea permite să cumpere un

teren atât de scump

— chiar dacă nu avea prea mulţi baiii la vremea respectivă – datorită faptului că a făcut din „a-şi putea permite” o parte din *viaţa lui,* transformându-l în *reeditate.* Tatăl meu adevărat, deşi atunci câştiga mai mulţi bani decât tatăl bogat, ar fi spus imediat „Nu-mi pot permite”, deoarece ideea cumpărării unui teren atât de scump nu făcea parte din *viaţa lui.*

O ***lecţie deosebit de importantă***

De-a lungul anilor, tatăl bogat m-a învăţat multe lecţii importante... lecţii care mi-au influenţat radical cursul pe care l-a urmat viaţa mea în cele din urmă. Această lecţie despre puterea de a transforma un vis în realitate este una dintre cele mai importante lecţii. Cei care au citit „Tată bogat, tata sărac” îşi amintesc că el ne-a interzis – mie şi fiului său – să spunem expresii de genul „Nu-mi pot permite”. Tatăl bogat înţelegea puterea unui om de a-şi transforma ideile în realitate. Adevărata lecţie care se ascundea în spatele lecţiei lui era următoarea:

„Ceea ce crezi tu că este adevărat devine realitatea însăşi”.

Fiind un om religios, tatăl bogat cita adesea pasajul din Vechiul Testament, în care se spune că „Dumnezeu a dat

viaţă Cuvântului”. El „învelea” pasajul în cuvinte mai simple, pe înţelesul nostru, spunându-ne adesea:

— Când spunem că Dumnezeu a dat viaţă Cuvântului înseamnă că ori de câte ori gândim şi spunem că ceva este *adevărat,* acel „ceva” devine însăşi *realitatea* noasrră.

Când a descoperit terenul acela frumos pe malul oceanului, a refuzat să spună „Nu mi-l pot permite”, chiar dacă în perioada aceea nu avea atât de mulţi bani. În schimb, şi-a petrecut luni de zile concepându-şi un plan referitor la modalitatea prin care *şi-l putea permite.* A muncit din greu ca să-şi transforme visul în *realitate.* Nu banii l-au făcut pe tatăl bogat şi mai bogat. *Ci capacitatea şi încăpăţânarea de a-şi transforma ideile în realitate*

— asta l-a făcut să devină din ce în ce mai bogat.

Sunt investiţiile riscante?

Oamenii spun adesea ca investiţiile suni riscante. Pentru ei, această idee este *purul adevăr* şi pentru ca ei consideră acest lucru *adevărat*, el devine *realitatea însăşi* – chiar dacă investiţiile *nu trebuie* să fie neapărat riscante. Chiar dacă exista *un factor de risc,* aşa cum există şi atunci când traversezi o stradă sau mergi pe bicicletă, actul în sine *nu trebuie să fie neapărat riscant.* Aşadar, mulţi oameni

consideră că este riscant să faci investiţii pentru *ci* ei sunt convinşi ci ideile lor sunt adevărate.

Cu câteva luni în urmă, am fost pus faţă în faţă în cadrul unei emisiuni de radio – eu un cosii iar renumit specializat pe probleme de investiţie. Consilierul trebuia să-mi conteste ideile pe care le susţineam în volumul „Tată bogat, tată sărac”. F.1 şi-a început atacurile spunând:

— Robert Kiyosaki afirmă că – dacă oamenii vor să devină bogaţi – trebuie să-şi creeze propria lor afacere. Dar domnul Kiyosaki nu poate înţelege faptul că cei mai mulţi oameni nu pot să-şi creeze propria afacere. Este extrem de riscant să pui bazele unei afaceri. Statisticile arată că 9 din 10 afaceri eşuează în primi 5 ani de existenţă. De aceea, ideile domnului Kiyosaki sunt riscante. Între baţi-l ce arc de spus în această privinţa!

Moderatorul emisiunii de la radio, încântat că în emisiunea sa avea loc o discuţie în contradictoriu, m-a întrebat pe un ton vesel:

— Aşadar, ce aveţi de spus în această privinţă, domnule Kiyosaki?

Pentru că mai fusesem pus în asemenea situaţii, eram pregătit să răspund atacului cu foarte multă răbdate. Păstrând tâccrca pentru o clipă, timp în care mi-am d. Res

glasul, am spus:

— Am văzut şi am auzit de aceste statistici de foarte multe ori... şi pot să vă spun din experienţă că statisticile sunt corecte. Am văzut cum foarte multe afaceri dau faliment înainte să împlinească 5 ani de existenţă

— Şi atunci cum îi puteţi sfătui pe oameni să-şi înceapă propria afacere? m-a întrebat consilierul cu o vădită nuanţă de furie în glas.

— În primul rând, am răspuns eu, nu îi sfătuiesc pe oameni să demareze o afacere. Eu doar le recomand *să-şi vadă de afacerile lor*, Şi când spun asta, mă refer la portofoliul lor de investiţii. Asta nu înseamnă neapărat să înceapă o afacere, deşi o afacere bine condusă reprezintă adesea activul care îi face pe oamenii bogaţi să fie şi mai bogăţie

— Dar ce ne puteţi spune despre factorul de risc? a întrebat consilierul financiar. Ce părere aveţi despre faprul că 9 din 10 afaceri dau (aliment?

— Da, ce părere aveţi despre acest fapt? a întrebat moderatorul, mai puţin încântat după ce a realizat că discuţia noastră nu se va transforma într-o luptă veritabilă dusă în direct la radio.

— În primul rând – deşi 9 din 10 afaceri nu reuşesc să

supravieţuiască – trebuie să ţinem cont de faptul că una din 10 *reuşeşte să supravieţuiască* Odată ce am înţeles acest lucru, ştiam că trebuie să fiu pregătit să pierd de cel puţin 9 ori.

— Ce vreţi să spuneţi cu asta? a întrebat consilierul financiar pe un ton sarcastic.

— Am făcut parte din Categoria de 9 din 10 „oameni de afaceri” este n-au supravieţuit în Lumea afacerilor. De fapt, am fost în această situaţie de două ori, dar a treia oară am reuşit.

— Aşadar, cum v-aţi simţit când aţi dat greş? m-a întrebat consilierul financiar, care era angajatul unei banca, nu proprietarul unei afaceri. A meritat efortul?

— Prima dată când am dat greş m-am simţit îngrozitor. A doua oară a fost şi mai rău. Dar – în cazul meu – pot să spun că da, a meritat efortul. Dacă n-aş fi ratat de două ori, n-aş fi reuşit să mă pensionez cu 18 ani mai devreme şi nici n-aş fi obţinut libertatea financiară pe care o am astăzi, am răspuns cu Mi-a trebuit ceva timp să-mi revin după fiecare lovitură primită. Dar chiar dacă mă simţeam îngrozitor, eram pregătit psihic să încerc de 10 ori, chiar de 20 de ori, dacă trebuia. Nu voiam să experimentez atâtea eşecuri, dar eram dispus să-mi asum riscul necesar.

— Mie mi separe prea riscant şi este prea riscant pentru majoritatea oamenilor, a spus apoi consilierul financiar.

— Aşa şi este, am răspuns eu. Şi este extrem de riscanr dacă nu eşti dispus să accepţt un eşec – măcar o dată înainte de a te da bătut. Este şi mai rău dacă consideri eşecul ca fiind un lucru primejdios. Tatăl bogat m-a învăţat că eşecul face parte din procesul victoriei. Chiar dacă am avut succes în trecut, îmi dau seama că asta nu schimbă cu nimic faptul că 9 din 10 afaceri dau faliment. Şi de fiecare dată când pornesc o afacere, ţin seama de acest lucru.

— De ce spuneţi acest lucru? mă întrebat moderatorul.

— Pentru că trebuie să rămân mereu un om modest şi să respect norocul pe care l-am avut. Am văzut prea mulţi oamenî care au pus bazele unei afaceri, au câştigat o grămadă de bani, au început să se „împăuneze” ca nişte cocoşi pentru succesul obţinut şi apoi au pornit alte afaceri, convinşi fiind că şansele erau de partea lor. Dar – deşi poate că şansele for de a obţine succes s-au mărit, combinate fiind cu expeiinţa acumulată, noi trebuie să rămânem cu toţii conştienţi de faptul că 9 din 10 afaceri debutante dau faliment.

— Acest lucru este cât se poate de logic, a spus

moderatorul. Aşadar, când porniţi astăzi o afacere, rămâneţi în continuare precaut. Nu uitaţi niciodată ea există posibilitatea ca 9 din JO afaceri să eşueze, nu-i aşa?

— Aşa este, am răspuns eu. Am avut nişte prieteni, care – încrezători în succesul obţinut – şi-au băgat toţi banii proveniţi din ultima afacere într-o alta afacere şi au pierdut tot. Dacă vrei să ai succes în viaţă, trebuie să fii conştient de rolul important pe care îl joacă şansa în afaceri – indiferent de câte succese ai avut parte în trecut. Fiecare jucător profesionist de blackjack Stic că – dacă la ultima rundă a tras un as şi Un rege – asta nu înseamnă că la următoarea rundă va mai avea acelaşi succes.

— Am să ţin minte asta, a spus moderatorul.

— Cu toate astea, cu tot cred că ce spuneţi dumneavoastră este riscant, a spus consilierul. Dumneavoastră şi cartea dumneavoastră sunteţi nişte „personaje” periculoase. Cei mai mulţi oameni nu pot să facă ce faceţi dumneavoastră. Cei mai mulţi oameni nu sunt pregătiţi să-şi administreze afacerile.

— Sunteţi de acord cu acest lucru? m-a întrebat moderatorul.

TAMR Şt HOGAT

— Aceasta afirmaţie conţine. Şi un sâmbure de adevăr,

vim. Răspuns cu Sistemul nostru de învăţământ îi pregăteşte pe oameni să devină angajaţi, nu oameni de afaceri şi de aceea, cei mai mulţi dântre ci nu sunt pregătiţi să-şi conducă propriile afaceri. Aşa că sunt de acord cu spusele consilierului nostru.

Ani făcut o pauză pentru ea. Acordul nostru tacit să fie pecetluit. Făceam tot ce-mi stătea în putinţă să nu mă las provocat de atacurile insistente ale consilierului financiar. Apoi, mi-am continuat ideile, spunând:

— Dar vreau să vă reamintesc faptul ca acum aproape 100 de l ani cei mai mulţi oameni erau măci oameni de afaceri indepen1denţi. Mulţi dintre noi au rude care erau fermieri sau proprietarii unor mici afaceri. Ei erau cu toţii oameni de afaceri. Acum 100 de ani oamenii erau destul de puternici ca să-şi conducă propriile afaceri în ciuda factorilor de risc. Dar în momentul în care au apărut oameni precum Henry Ford, care au creat afaceri uriaşe, din ce în ce mai mulţi oameni au devenit angajaţi. Dar chiar şi după apariţia unor afaceri uriaşe, cum este cea a lui Ford sau General Electric, micile afaceri independente continuă să prospere. De fapt, micile afaceri sunt responsabile pentru creşterea locurilor de muncă şi pentru mare parte din impozitele încasate. Aşadar, în câuda

factorilor de risc, din ce în ce mai mulţi oameni continuă să-şi demareze propriile afaceri. Fără ele, rata şomajului ar fi mult mai mare. Fără aceşti indivizi care sunt dornici să-şi asume nişte riscuri, noi am fi o naţiune mult înapoiată din punct de vedere financiar. Micii întreprinzători sunt cei care ne oferă ocazia de a ne asuma riscuri şi de a prospera. Dacă ei nu şi-ar asuma aceste riscuri, naţiunea noastră nu ar fi atât de prosperă cum este astăzi. Căci oamenii care îşi asumă riscuri aduc prosperitate.

interviul a mai durat apoi alte 10 minute. N-am ajuns însă la niciun rezultat şi la nicio înţelegere. Era evident că veneam din două lumi diferite. În timp ce discuţia noastră continua, am auzit vocea tatălui bogat, care îmi spunea:

— Multe certuri care au loc în viaţa sunt provocate de lumile diferite în care trăim.

Raportul risc-câştig este în favoarea voastră

Unul dintre aspectele pe care voiam să i le înfăţişez consilierului financiar se referea la faptul că raportai 1 isc-câştig era în favoarea mea. Dar acest lucru ar fi dus fără îndoială la o discuţie aprinsa... la un soi de test din care trebuia să se vadă cine are dreptate şi cine nu. N-am vrut să-mi impun punctul de vedere la radio, dar vreau să vi-l expun vouă, publicului larg... şi anume că există factori de

risc în tot ce fac eu, dar asta nu înseamnă că tot ce fac eu este riscant.

Cu ani în urmă, tatăl bogat ne-a explicat – mie şi fiului său – importanţa cunoaşterii factorilor de risc şi a câştigurilor, dar şi a conceperii unei strategii de obţinere a victoriei finale... o strategic care să includă şi varianta eşecului. Tatăl bogat era conştient de rata de 9 la 10 eşecuri în ceea ce priveşte afacerile debutante. Dar era conştient şi de faptul că o afacere din 10 putea supravieţui, lucru care înclina balanţa în favoarea factorilor de risc şi a eşecului existent în cazul celor 9 afaceri din! 0 care ajung în pragul falimentului. Tatăl bogat îşi explica punctul de vedere spunând:

— Cei mai mulţi oameni îşi concep modul de gândire în funcţie de doi termeni: *„inteligent”* şi *„riscant”.* Oamenii care au cunoştinţe solide în domeniul financiar îşi bazează modul de gândire pe alţi doi termeni, complet diferiţi de primii doi, şi anume: *„risc”* şi *„câştig”.* Cu alte cuvinte, în loc să spună imediat că ceva este prea riscant, corect sau greşit, bun sau râu, aceştia pun în balanţă *riscurile* şi *câştigurile.* Dacă câştigurile se dovedesc destul de mari, vor concepe o strategie sau un plan care să le mărească şansele de succes indiferent de câte ori vor fi nevoiţi să

piardă înainte de a câştiga.

Strategia unui învingător

De exemplu, am un prieten care foloseşte o strategie cât se poate de simplă a raportului risc-câştig atunci când face tranzacţii pe piaţa bursieră. El ştie că din 20 de tranzacţii bursiere una trebuie să fie profitabilă. El numeşte această strategie „strategie de management financiar. Dacă arc 20.000$ cu care să facă tranzacţii bursiere – sumă care reprezintă o zecime din banii cash pe care îi are – respectiv 200.000$ el riscă să piardă doar i.000$ la fiecare tranzacţie bursieră. Cu alte cuvinte, strategia lui constă în a avea mereu destui bani încât să-şi permită să piardă de 19 ori din 20 de încercări. Am văzut cum a pierdut 14000$ în 14 tranzacţii bursiere, dar cum la următoarea încercare a câştigat brusc 50000$. Strategia lui lua în calcul posibilitatea de a pierde de 1*9* ori din 20 de încercări, deşi n-a pierdut niciodată de atât de multe ori consecutiv... Încă. De fiecare dată când câştigă, el revine mereu la aceeaşi strategic la raportul de 1 la 20* Ştie că regulile jocului nu se schimbă, indiferent de cât de mulţi bani are. El intenţionează să piardă de 19 ori din 20 de încercări.

Strategia ţţnui învins

Omul de rând care încearcă să evite eşecul şi se aşteaptă să aibă mereu succes se conduce după o strategie pe care o putem numi strategia învinsului. Dacă te aşteptţi să ai mereu succes fără *să* ratezi măcar o dată, atunci te poţi numi învins din start. Iată ce spunea tatăl bogat în această privinţă:

— Strategia în urma căreia obţii victoria presupune mai întâi eşecul. Astăzi, foarte mulţi oameni îşi concep un plan de pensionare care nu include şi posibilitatea eşecului. Ei se aşteaptă, ca bursa să crească mereu, iar atunci canj vor ieşi la pensie, speră ca „ouăle strânse până atunci în cuib" să le ajungă până la sfârşitul zilelor. Acesta este un plan care exclude posibilitatea eşecului şi de aceea, este un plan specific unui învins. Învingătorii ştiu că eşecul trebuie să facă parte din orice plan. Când eram în Marina Militară, aveam mereu planuri pentru *evenimente neprevăzute,* care sunt planuri pentru momentele în care lucrurile nu merg aşa cum ne aşteptăm noi să meargă. Oamenii nu au astăzi planuri de pensionare concepute pentru evenimente neprevăzute. Nu au planuri de pensionare care să includă posibilitatea unei prăbuşiri masive a bursei survenită după pensionarea lor sau posibilitatea epuizării „stocului de ouă

din cuib” strânse pentru pensionare. Cu alte cuvinte, atunci când vine vremea conceperii planurilor de pensionare, cei mai mulţi oameni urmează strategia specifica învinsului, căci aceasta este o strategie care exclude posibilitatea eşecului.

De ce trebuie să pierzi 98% din timp?

Pe piaţa vânzărilor directe, cei mai mulţi comercianţi sunt conştienţi de faptul că 98% din produsele cărora le fac reclamă prin poştă nu vor reuşi să se yandă. Aşadar, comercianţii profesionişti îşi evaluează campaniile de promovare a produselor astfel încât să obţină din vânzări doar un câştig de *2%y* poate chiar mai puţin. Ei ştiu că acest procent de 2% trebuie să acopere costul expedierii prin poştă a produselor care fac parte din procentul de 98% care nu se vând. În momentul în care comercianţii descoperă care sunt produsele care le asigură câştigul de 2% sau poate un câştig chiar mai mare, ei vor creşte numărul acestor produse, ştiind că vor pierde însă 98% din timp. Ei ştiu cum să devină foarte bogaţi câştigând doar 2% din timp şi pierzând 98% din timp.

Oamenii învinşi a ed că eşecul este un lucru rău

Tatăl bogat spunea:

— Oamenii învinşi sunt cei care cred că eşecul este un

lucru rău. Ei nu-şi pot permite să piardă şi adesea evita eşecul cu orice preţ. Cei mai mulţi dintre ei „pariază” numai pe lucruri certe... lucruri sigure, precum: siguranţa oferită de o slujbă, un stat de plata permanent, o pensie asigurată şi o dobândă dintr-un cont bancar. Oamenii care pierd continuă să piardă mereu, iar cei care câştigă continua să câştige mereu pentru simplul fapt că cei din a doua categorie ştiu că eşecul face parte din procesul victoriei.

Când eram copii, tatăl bogat ne întreba adesea:

— Sunteţi dispuşi să pierdeţi de 99 de ori din 1X de încercări?

Răspunsul pe care îl aştepta de la noi era:

— Dacă profitul victoriei cântăreşte mai mult decât riscurile şi costurile presupuse de aceste 99 de încercări ratate.

Când ne cerească-i oferim mai multe explicaţii, noi spuneam:

— Dacă am şti că am puica câştiga l milion de dolari şi raportul risc-câştig ar fi de 1: 100, iar mâza minimă ar fi de 1$, am obţine 100$ în bancnote de câte 1$, după care ne-am urma. Strategia potrivit căreia am paria apoi cate JŞ de 100 de ori. După ce am câştiga o dată, ne-am întoarce

apoi să urtnatn aceleaşi reguli de joc. Am putea să mărim miza, dar mimai dacă am putea supravieţui să pierdem de 99 de ori din IOD de încercări.

Aceasta era metoda lui de a ne învăţa să gândim în Termeni precum *„risc”* şi *„câştig** în loc de „*corect*” sau *„greşit”*. Şi *„riscant”* sau *„sigur”.* Tatălui bogat-auri plăceau jocurile de noroc şi nică nu ne încuraja să jucăm jocuri de noroc. El pur şi sitnplu ne învăţa să gândim în termeni precum „factori de risc” şi „câştiguri”.

De ce au avut dreptate fraţii Wright?

Tatăl bogat ne-a povestit mic şi fiului sau despre călătoria pe care a făcut-o în Kirry Hawfe, Carolina de Nord. Ei s-a dus acolo după ce obţinuse o permisie din armată în timpul celui de-al doilea Război Mondial. El ne-a spus:

— Băieţi, trebuie să vă duceţi într-o zi în Kitly Hawk şi să vedeţi cât de inteligenţi au fost Orville şi Wiibur Wright. Cei doi fraţi ştiau ce riscuri îşi asumau când au zburat pentru prima dată, dar ştiau că zborul în sine nu era riscant.

Tatăl bogat ne-a explicat că fraţii Wright au ales un teren întins cu nisip presărat cu iarbă pe care au exersat modalităţi de cădere.

— Cei doi tineri – ne-a explicat îmi departe – ştiau că vor cădea, aşa că au căutat un teren propice pe care să cadă. Ei nu au sărit de pe poduri sau stânci. An căutat un teren întins, unde vântul să bată cu putere şi au exersat modalităţile de cădere până în zâua în care au putut să zboare. Datorită dorinţei lor de a-şi asutna riscurile cu multă cumpătare, aceşti tineri au schimbat lumea pentru totdeauna. Şi voi, băieţi, trebuie să vă duceţi într-o zi să vedeţi acest teren pe care cei doi tineri curajoşi au exersat modalităţile de cădere pentru ea într-o bună zi generaţiile următoare să poată să zboare. Cei mai mulţi oameni nu vor reuşi niciodată". Să zboare" din punct de vedere financiar pentru simplul motiv că evită „căderea".

În august 2000, am ajuns să stau pe acelaşi teren întins şi am văzut ce văzuse şi tatăl meu bogat cu 50 de ani în urmă. Am văzut un icten perfect pe care puteai să cazi înainte de a putea să zbori.

Mi-am amintit arunci lecţia tatălui bogat despre! raţii Wright, lecţie în care ne-a prezentat – mie şi fiului său – următorul desen:

IDEEA:

Oamenii pot să zboare.

Explicându-şi desenul, tatăl bogat ne-a spus:

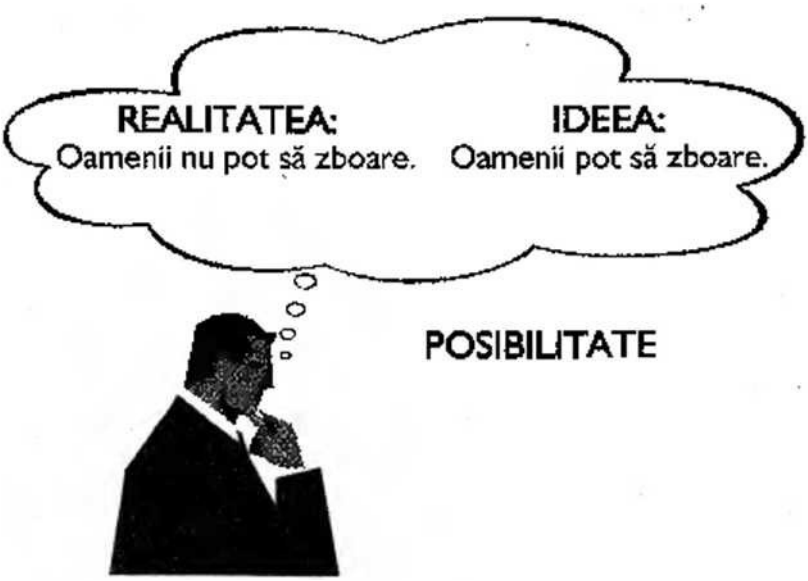
— Când o persoană spune lucruri de genul:

1. „Nu-mi pot permite”.
2. „Nu poţi să faci asta”.
3. „Nu pot să fac asta”.
4. „Este imposibil”.

ei vorbesc din interiorul realităţii pe care o cunosc, făcând comentarii despre ideile din afara realităţii lor.

Când fraţii Wright – şi-a continuat el explicaţiile – au declarat că ci vor fi primii oameni care vor zbura, mulţi oameni au spus: „Oamenii nu pot niciodată să zboare”. De fapt, unul dintre oamenii care au spus acest lucru a fost chiar tatăl lor, un reprezentant de seamă al Bisericii.

Pl ivind aşadar desenul simplu al tatălui bogat, puteţi vedea că – pentru majoritatea oamenilor – ideea potrivit căreia oamenii puteau să zboare nu făcea parte din realitatea lor. Ea se situa la graniţa cu realitatea cunoscută de ei.



Motivul pentru care atât de mulţi oameni spuneau la

vremea respectivă „Oamenii nu vor zbura niciodată” este faptul că această idee se situa în afara *realităţii* oamenilor de atunci. Dar pentru fraţii Wrigkt ideea se afla la graniţa cu tărâmul *posibilităţii...* şi au muncit ani de zile ca să transforme o posibilitate în realitate. Când vine vorba despre bani, trebuie să spun că la fel proceda şi tatăl meu bogat, spre deosebire de tatăl meu sărac. Astăzi, se foloseşte des expresia „Gândeşte-te serios la ce vrei să faci! * Tatăl bogat spunea:

— Toată lumea se gândeşte serios – o zi întreagă – la ce vrea să facă, întrebarea este: te poţi gândi serios la ce vrei să faci timp de ani de zile? Dacă da, atunci te poţi îmbogăţi din ce în ce mai mult.

Când i-am spus – mult mai târziu – consilierului financiar că eram dispus să accept 9 eşecuri din 10 câte au loc în lumea afacerilor debutante – şi asta deoarece câştigurile cântăresc mai mult decât riscurile» mă îndoiesc că a înţeles ce voiam să spun. Nici nu cred că m-a auzit când am spus:

— Am demarat fiecare afacere ştiind ea probabil aveam să dau greş. Nici nu credeam că o să am succes, dar ştiam că trebuia să-mi asum eşecurile.

Acest mod de gândire venea în contradicţie cu felul său

de a gândi. Nu este important aici cine arc sau cine nu are dreptate. Important este faptul că realitatea în care trăim este diferită. Şi pentru că realitatea noastră este diferită» noi gândim şi vedem lumea complet diferit unii de ceilalţi.

Pârghia minţii voastre

Nu încurajez pe nimeni să intre într-un cazinou şi să înceapă să joace blackjack la întâmplare. Asta ar fi un lucru la fel de prostesc ca atunci când te-ai baza pe câştigul la loterie ca să-ţi asiguri pensionarea. Subiectul lecţiei de astăzi îl constituie realitatea noastră care este complet diferită una de cealaltă.

Mintea noastră este cea mai puternică formă de pârghie. Ori de câte ori considerăm ca un lucru este *real,* e! se transformă adesea în *realitate*. O persoană care crede că este riscant să faci investiţii va găsi toate dovezile din lume pentru a veni în sprijinul ideilor sale. Această persoană deschide ziarul şi citeşte numai despre oamenii care şi-au pierdut banii în investiţiile pe care le-au făcut. Cu alte cuvinte, mintea omenească are puterea de a vedea tot ce ea crede că este adevărat, refuzând să vadă şi alte realităţi. Un exemplu în acest sens sunt cuvintele rostite de coi din preajma fraţilor Wright, care le-au spus: „Oamenii nu vor putea să zboare niciodată”, sau cele

spuse lui Cristofor Columb;

„Nu vezi ca Pământul este plat? * Oamenii îşi vor concepe mereu propria lor realitate, la care nu vor renunţa prea uşor.

Pentru a deveni nişte pensionari tineri şi bogaţi, primul lucru pe care trebuie să-l învăţaţi este să preluaţi controlul asupra realităţii voastre. Dacă puteţi învăţa să faceri acest lucru, va fi din ce în ce mai uşor să câştigaţi din ce în ce mai mulţi bani depu. Tiând un efort din ce în ce mai mic. Dacă nu veţi reuşi să preluaţi controlul asupra realităţii voastre, pe care apoi va trebui s-o schimbaţi, atunci va fi din ce în ce mai greu să vă atingeţi scopul

— acela de a vă îmbogăţi. Capacitatea tatălui meu bogat de a-şi schimba mereu realitatea a fost cea care i-a conferit în final bogăţia dorită. Nu terenul acela scump de pe malul oceanului l-a făcut bogat, ci capacitatea de a-şi transforma mereu realitatea în care trăia. După ce a cumpărat terenul acela, a început apoi să caute terenuri şi mai mari pentru a-şi testa această capacitate.

În acelaşi timp, incapacitatea tatălui meu sărac de a. Şi schimba realitatea în care trăia a fost cea care l-a determinat să muncească din greu fără să obţină niciun

profit financiar. Faptul că spunea adesea „Nu-rm pot permite” s-a transformat – pentru el

— În realitate – realitatea lui. Tatăl meu sărac era un om inteligent. Şi-ar fi putut permite terenul acela scump dacă ar fi dorit să-şi schimbe realitatea, dar el nu era conştient de faptul ca aceasta îi stătea în cale. El era ferm convins că nu-şi putea perrrme un teren în valoare de milioane de dolari. Gândurile şi ideile sale s-au transformat astfel în realitate.

În concluzie, putem spune că diferenţa primordială dintre tatăl meu bogat. Şi tatăl meu sărac consta în realitatea pe care fiecare şi-o concepuse. Primul preferase să-şi Lărgească orizonturile realităţii spunând: „Cum să reuşesc să achiziţionez terenul acela de pe plaja chiar dacă nu. Şi-l putea permite la vremea respectivă. Celălalt preferase să spună: „Nu-mi pot permite”. Aşa cum am mai spus deja, nu terenul de pe plaja l-a făcut pe unul bogat şi pe celălalt sărac, ci alegerea realităţii lor.

Pârghia mimând 1

Pârghia numărul 1 este cea a minţii omeneşti, pentru că acolo ia naştere realitatea omenească. Ca eu şi Kim să reuşim să deverum nişte pensionari tineri şi bogaţi, a fost nevoie să ne controlăm mereu realitatea pe care ne-am

conceput-o, s-o schimbăm constant şi s-o extindem. Astăzi, eu le spun oamenilor:

— Primul pas pentru a face trecerea de la 50.000$ pe an – realizaţi cu foarte mare trudă – la 1 milion de dolari pe ar – realizaţi cu foarte puţin efort – începe cu schimbarea realităţu voastre. Această schimbare a realităţii nu înseamnă neapărat să fie de proporţii uriaşe. Poate să fie doar o simplă schimbare a modului de gândire. De exemplu, în loc să spuneţi că ceva este „prea riscant”, aşa cum spun mulţi investitori neexperimentaţi, întrebaţi în schimb: „Care este raportul risc-câştig?” sau „De câte ori voi pierde înainte să câştig?” în loc să spuneţi: „Terenul acela este prea scump”, citiţi o carte despre o persoană care şi-a permis să cumpere un teren la fel de scump sau cereţi sfatul unei persoane care a cumpărat un astfel de teren şi întrebaţi-o cum a reuşit acest lucru! Important nu este terenul în sine, ci schimbarea realităţii.

De ce un Uită a devenit fi mai bogat, iar celălalt tata a devenit şi mai sar ac i

Tatăl bogat avea capacitatea de a-şi schimba mereu realitatea, de a o controla şi de a o extinde. Şi datorită acestui fapt, el a devenit din ce în ce mai bogat, muncind din ce în ce mai puţin. Tatăl meu sărac a preferat în

schimb să trăiască limitat de graniţele realităţii lui. Acesta a trăit într-o lume creată de el, pe care însă o considera reala şi aceasta a devenit singura lui realitate. De aceea, el a muncit mereu tot mai mult, ajungând la pensie complet sărac. 1 şi-a conceput mereu o realitate complet limitata şi n-a ştiut niciodată cum s-o controleze, s-o schimbe sau s-o extindă. În loc s-o schimbe, el spunea mereu: „Nu-mi pot permite” sau „Nu voi fi niciodată bogat” sau „Nu mă interesează banii” sau „Când voi ieşi la pensie, venitul meu se va reduce substanţial”. Cuvintele lui au devenit astfel realitatea vieţii sale.

Dacă vreţi să deveniţi nişte pensionari tineri şi bogaţi, trebuie mai întâi să vă schimbaţi şi să vă extindeţi graniţele realităţii.

făcându-vă din asta un obicei. Căci iată. Ce ne spunea tatăl bogat mie şi fiului său în această privinţă.

— Şi aşa le insuflaţi viaţă gândurilor şi cuvintelor voastre.

Trebuie să stăm în afara graniţelor realităţii noastre ani de zile

Stând pe vârful muntelui îngheţat din Canada în ajunul Anului Nou, am realizat că trebuia să-mi îndrept gândurile dincolo de graniţele realităţii mele şi să încerc să-mi transpun ideile din tărâmul posibilităţii în tărâmul realităţii. Aşa cum fraţii Wright şi-au petrecut ani de zile încercând să depăşească graniţele realităţii celorlalţi oameni, tot aşa cu, Kim şi Larry am fost obligaţi să trecem graniţa realităţii oamenilor din jurul nostru. De fapt, a trebuit să trecem propriile noastre graniţe şi să trăim acolo ani de zile. Am avut adesea discuţii în contradictoriu cu alţi oameni şi am fost consideraţi visători, proşti, nesăbuiţi sau periculoşi, Eu, Kim şi Larry am fost obligaţi. timp de cel puţin 4 ani – să ne întărim mereu convingerile până când am început să vedem nişte rezultate certe, Cu alte cuvinte, am avut nevoie de 4 până la 8 ani pentru a. Ne transpune ţelurile

din tărâmul posibilităţii în tărâmul realităţii.

Astăzi, când oamenii mă întreabă de ce este nevoie pentru a te îmbogăţi, eu le răspund:

— Trebuie să ai capacitatea de a-ţi depăşi graniţele realităţii. Dacă nu sunteţi dornici să faceţi acest lucru, s-ar putea să aveţi nevoie de foarte mult timp pentru a vă atinge ţelul dorit.

O *sugestie:* Una dintre modalităţile prin care tatăl bogat ne-a învăţat – pe mine şi pe fiul său – să ne depăşim graniţele realităţii a fost prin intermediul biografiilor oamenilor ale căror vieţi dorim să le urmăm. De exemplu, tatăl bogat ne-a sfătuit să citim biografiile lui John D. Rockcfeller şi Henry Ford. Recent, am citit cărţi scrise de sau despre Bill Gates, Richard Branşon, George Soros şi alţii.

Când întâlnesc oameni care spun: „Sunt prea bătrân”, îi întreb dacă nu doresc să citească povestea vieţii colonelului Sanders, care s-a îmbogăţit după ce a atins vârsta de 60 de ani. Când aud o femeie spunând: „Nu pot avansa, pentru că trăim într-o lume a bărbaţilor”, o întreb dacă a citit povestea Anitei Roddick, fondatoarea companiei Body Shop, sau a lui Muriel Scliiefer, prima femeie care a ocupat un post la Bursa de Valori din New

York. Când oamenii spun că sunt prea tineri, îi sfătuiesc să citească despre viaţa lui Bill Gates, care a devenit cel mai bogat om din lume la vârsta de 30 de ani. Dacă aceste exemple nu reuşesc să extindă graniţele realităţii acestor oameni, mă îndoiesc ca altceva sau altcineva va reuşi.

O altă carte extraordinară este cea scrisă de Bill Phillips, intitulată „Body for LifcK. Mi-a recomandar-o un prieten, care a văzut ci începusem şi mă îngraş. Tocmai am terminat-o de câtit, iar acum urmez dieta prezentată în carte. Bill Phillips spune cam aceleaşi lucruri pe care mi le-a spus şi tatăl bogat, doar că el se referă la *sănătatea fizică>* iar tatăl bogat la *averea financiară.*

Indiferent de subiectul abordat, procesul care trebuie urmat este acelaşi, De exemplu, Bill Phillips scrie despre sondarea motivelor pentru slăbire înainte de a rrcce la procesul propriu-zis de slăbire. Ţării bogar înlocuieşte cuvântul „motiv” cu „de ce”. Bill Phillips are un capitol extraordinar în care pune faţă în faţă visurile şi ţelurile noastre, accentuând motivul pentru care amândouă sunt importante în acest proces. Dar cea mai apropiată corelare între sănătate şi avere am găsit-o în subiectele despre mâncare şi depăşirea graniţelor realităţii noastre.

Bill Phillips îi încurajează pe oameni să mănânce mai

mult, nu mai puţin. FI ne recomandă să mâncăm 6 mese pe zi dacă vrem să slăbim, să ne întărim forţele şi să ne restabilim sănătatea, F.l spune că oamenii care încearcă să slăbească prin nemâncare rezistă doar foarte puţin timp acestui regim; căci în acest timp ci nu slăbesc, ci îşi pierd forţele, iar apoi – când încep să mănânce – dau iama în mâncare cu atâta forţă, încât în final nu fac altceva decât să se îngraşc şi mai tare. Se îngraşă şi mai tare datorită faptului că acum au mai multe calorii, pe care nu mai au cum să le ardă. Cunosc acest lucru chiar Ioane bine.

Tatăl bogat spunea acelaşi lucru despre oamenii care încearcă să se îmbogăţească făcând economii la sânge, fiind zgârciţi, trăind la limita subzistenţei şi făcând doar cheltuielile strict necesare. Oamenii nu-şi consolidează statutul financiar abordând acest comportament. O persoană trebuie să cheltuiască foarte mult dacă vrea să se îmbogăţească... dar trebuie să ştie *cum să cheltuiască tfipe ce să cheltuiască* pentru a-şi atinge scopul dorit. Căci tatăl bogat spunea;

— Există cheltuieli bune şi cheltuieli proaste.

Şi toată lumea ştie că există mâncare bună şi mâncare proasta. Aşa cum un individ înceavcă să slăbească refuzând să mai mări ance, în acelaşi fel un om care

încearcă să se îmbogăţească făcând economii la sânge nu face altceva decât să-şi distrugă statutul financiar şi apoi dă iama – nu în mâncare, ci în economii, făcând cheltuieli inutile. Şi astfel, ambii indivizi ajung „să se hrănească” unul cu sărăcia sa, iar celălalt cu propria-i grăsime.

Bill Phillips afirmă că „imensitatea maximă are loc numai după ce ai gustat eşecul”. Bill Phillips vrea să spună că numai după ce ai ajuns într-un punct mort, din care nu mai ai ieşire, realizezi că trebuie să accepţi eşecul, pentru a te putea vindeca şi renaşte într-o formă nouă. Cu alte cuvinte, numai după ce-ţi depăşeşti propriile limite şi te prăbuşeşti fizic, poţi deveni apoi complet sănătos. Cred că acelaşi lucru este valabil şi în cazul îmbogăţirii. Am observat că cei mai mulţi oameni nu au succes în viaţă pentru că evită din toate puterile eşecul. Lp fel cum consilierul financiar de la emisiunea de radio era împotriva conceperii unei afaceri datorită faptului că 9 din 10 afaceri debutante eşuează, tot aşa cei mai mulţi oameni cred că este un lucru râu dacă dai greş. Tatăl bogat m-a învăţat în schimb că eşecul joacă un rol esenţial în procesul de învăţare şi de obţinere a succesului. Eu personal am învăţat mai multe luciuri *după* ce am dat greş, *nu înainte*. Deşi eşecul presupune suferinţă, cel care mi-a oferit în

final mai multă putere emoţională şi financiară este tocmai procesul de vindecare sufletească.

PÂRUUA «ÎMI/ VOASTRE

95

Am cunoscut mulţi oameni care nu au avut succes pentru simplul fapt că au refuzat să accepte eşecul. Ei nu au reuşit să treacă graniţele realităţii lor şi astfel, nu au reuşit să descopere că viaţa le poate oferi şi altceva. Aşa cum am mai spus deja, cred că această capacitate a tatălui bogat de a schimba şi de a-şi extinde mereu graniţele realităţii sale a fost cea care la conferit în final bogăţia dorită. Bill Phillips spune acelaşi lucru despre procesul de însănătoşire fizică. Nu devii mai sănătos dacă te consideri mereu puternic. Dacă vrei să devii sănătos şi bogat, trebuie să-ţi depăşeşti graniţele realităţii. Trebuie să-ţi transpui viaţa în tărâmul posibilităţilor mereu noi. Vestea buna este că – dacă reuşeşti să-ţi depăşeşti limitele – câştigi cea mai bună pârghie din toate. Câştigi pârghia cu ajutorul căreia devii mai sănătos şi mai bogat, pistrându-ţi tinereţea mai mult timp şi poate chiar frumuseţea fizică... pentru mine, aceasta este pârghia pentru care merită să trăieşti.

Dacă vreţi să vă extindeţi graniţele realităţii, poate că ar fi bine să începeţi să citiţi cărţi sau să ascultaţi casete care vorbesc despre oameni care au realizat deja ce doriţi voi

să realizaţi. Tată) sărac m-a încurajat să citesc cărţi despre marii conducători ai lumii, precumpresedinţii Lincoln şi Kennedy, Gandhi, reverendul Martin Luther King şi mulţi alţii. Astfel, amândoi taţii mei mi-au recomandat să citesc pentru a-mi extinde graniţele realităţii, doar că ei nu se refereau la aceleaşi lucruri, pentru că proveneau din lumi şi realităţi complet diferite... iar eu mă bucur că am avut ocazia să cunosc ambele, realităţi.

Dacă doriţi cu adevărat să deveniţi nişte pensionari tineri şi bogaţi, punctul de plecare îl constituie realitatea voastră.

CAPITOLUL 6

Ce credeţi că este riscant?

Faptul că am avut şansa sa am doi oameni puternici care să-mi fie taţi mi-a oferit ocazia de a cunoaşte mai multe realităţi diferite. Deşi realităţile lor erau complet diferite, uneori în contradicţie una cu alta, am realizat că ele au jucat un rol extrem de important în formarea personalităţii mele. Am realizat atunci că amândoi taţii erau convinşi că aveau dreptate, considerând uneori că celălalt greşea.

Tatăl meu adevărat urca rapid treptele ierarhiei guvernamentale. A trecut rapid de la statutul de profesor

la acela de consilier pe probleme de învăţăm aut în statul Hawaii. Observând ascensiunea rapidă, oamenii au început să vorbească despre faptul că tata avea de gând să candideze într-o bună zi pentru un post în guvern.

În acest timp, tatăl bogat muncea din greu ca să scape din sărăcia care îl sufoca, croindu-şi astfel drum spre bogăţia visată. Până când eu şi fiul său am intrat la liceu, el devenise deja bogat şi se îmbogăţea din ce în ce mai tare. Planul pe care îl elaborase timp de 20 de ani dădea roade. Oamenii au început deodată să-l observe şi să-i studieze activităţile. Nu mai era o figură obscură, ascunsa în anonimat, despre care nimeni nu auzise nimic. Oamenii au început să se întrebe cine era persoana aceea care îşi permitea să cumpere terenuri scumpe în Hawaii. Tatăl bogat era un om care pornise de la zero, care îşi concepuse un plan pe termen lung, care îşi pusese planul 111 aplicare şi care acum începuse să apară pe ecranul radarului oamenilor bogaţi şi puternici din Hawaii.

În vârsta de 40 şi ceva de ani, tatăl bogat reuşise să plece din orăşelul în care locuiam eu toţii, ajungând direct în cartierele cele mai selecte din Waikiki Beach. Paginile ziarelor erau pline de articole despre acest jucător nou care apăruse pe piaţa staţiunilor selecte. N-a trecut prea

mult timp şi a ajuns să controleze terenuri scumpe de pe plaja din Waikiki, dar şi alte proprietăţi de pe malul oceanului situate pe insulele învecinate. Tatăl bogat nu mai era acum un băiat sărac dintr-un orăşel situat pe o insulă îndepărtată. El îşi făcuse intrarea în miezul acţiunii, iar oamenii l-au observat.

În timp ce taţii mei îşi clădeau fiecare în parte cariera lor strălucită, eu eram la Academia Militară din New York. Mi.ke, acum fiul unui bogătaş, locuia într-un apartament dintr-un Hotel situat chiar pe plaja din Waikiki în timp ce frecventa cursurile Universităţii din Hawaii şi se pregătea să preia frâiele imperiului creat de tatăl său. Suna Impresionant faptul că îşi permitea să locuiască într-un apartament de hotel, dar în realitate Mike era patronul hotelului – deşi era încă student.

Într-o vacanţă de Crăciun, cu şi Mike ne aflam în biroul tatălui bogat discutând despre ce mai învăţaseram la şcoală şi despre oamenii pe care îi cunoscuserăm. Pentru că eu cunoscusem tineri din toată ţara, am făcut următoarea observaţie!

— Am observat că oamenii au păreri complet diferite când este vorba de bani. Am cunoscut tineri care proveneau din familii foarte bogate şi tineri care

proveneau din familii foarte sărace. Deşi sunt cu toţii nişte studenţi de excepţie, cei care provin din familii sărace sau din cele care aparţin clasei de mijloc au un mod de gândire complet diferit faţă de cel al tinerilor bogaţi.

Răspunsul tatălui bogat a venit cât se poate de repede:

— Modul lor de gândire nu este diferit, mi-a spus el. Este complet opus.

Stând la birou, şi-a luat carneţelul galben şi a făcut următoarele comparaţii:”.

TÂnăr $ (ftOGAT

9g

Mod de gândire opus

Al celor din clasa de mijloc Al celor bogaţi

Siguranţa oferită de o slujbă să pui bazele unei afaceri

O casă mare Clădiri de locuinţe

Bani economisiţi Bani investiţi

Oamenii bogaţi sunt lacomi Oamenii bogaţi stmr generoşi

După ce a terminat de scris, tatăl bogat m-a privit şi a spus:

— Realitatea ta este definita de ceea ce tu creţi că este inteligent şi de ceea ce crezi că este riscant.

Privind tabelul, am întrebat:

— Vrei să spui că oamenii din clasa de mijloc cred că o Slujbă sigură este un lucru inteligent, iar clădirea unei afaceri este un lucru riscant?

Cunoşteam foarte bine această realitate, căci era realitatea tatălui meu sărac.

— Aşa este, a spus tatăl bogat. Şi ce îmi poţi spune despre siguranţa oferită de o slujbă?

M-am gândit pentru o clipă, dar n-am înţeles la ce se referea.

— Nu ştiu ce răspuns te aştepţi să-ţi dau, am răspuns eu. E adevărat că tatăl meu şi mulţi oameni ca el consideră un lucru inteligent dacă ai o slujbă sigură şi permanenta. Dar la ce altceva te referi?

— Mc refer la realitatea mea, a spus tatăl bogat. Ţi-am spus că oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc nu au un mod de gândire diferit – ci exact opus. Deci care este realitatea mea opusă de a lor?

Mintea mi s-a luminat brusc.

— Vrei să spui că tu consideri ca fiind un lucru inteligent clădirea unei afaceri, iar o slujbă sigură este un lucru riscant. Asta înţelegi tu printr-un mod de gândire opus, nu-i aşa? am întrebat eu.

Tatăl bogat dădu afirmativ din cap.

— Vrei să spui că nu crezi că este riscant să pui bazele unei afaceri? am întrebat eu.

Tatăl bogat dădu din cap în semn că „nu” şi spuse:

— Nu. Să înveţi să pui bazele unei afaceri este ca şi când ai învăţa orice akccva. Cred că – dacă te agăţi toată viaţa de „siguranţa” oferită de o slujbă permanenta – este mult mai riscant decât dacă ţi-ai asuma riscul şi ai învăţa cum să clădeşti o afacere. Una este riscul pe termen scurt şi alta riscul asumat pe durata vieţii întregi.

Această discuţie avea loc la sfârşitul anilor ’60. Noi nu cunoşteam încă semnificaţia cuvântului „restructurate”. Tot ce ştiam la vremea respectivă era că trebuia să mergem la şcoală, să obţinem o slujbă bură, să lucrăm toată viaţa, iar când venea vremea pensionării, guvernul sau compania unde lucrasem se ocupa de pensionarea noastră. Acasă şi la şcoală ne învăţau că „trebuia să luăm note bune ca să obţinem o slujbă bună”. Ni se sugera – chiar dacă nu direct – că cel mai inteligent lucru pe care puteam să-l facem era să ne luăm o slujbă permanentă. Astăzi, pentru cei mai mulţi dintre noi, siguranţa oferită de o slujbă aparţine trecutului, dar atunci nimeni nu punea la îndoială că siguranţa unei slujbe era cel mai inteligent lucru pe care trebuia să-l lacom.

M-am uitat la comparaţia pe care o făcuse tatăl bogat referitoare la faptul că într-o parte a tabelului. Său oamenii bogaţi erau consideraţi lacomi, iar în cealaltă parte erau consideraţi generoşi şi am realizai atunci care era realitatea mea. În familia mea, oamenii bogaţi erau consideraţi nişte oameni lacomi, fără scrupule, interesaţi numai de bani şi cărora jiu le pasă de săraci.

Arătând tabelul, tatăl bogat a spus;

— Înţelegi acum diferenţa în modul lor de gândire?

— Modul lor de gândire se află la poli opuşi, am spus eu încet. Nu este numai diferit. Tată de ce este atât de greu pentru oameni să se îmbogăţească *i* Procesul de îmbogăţire presupune mai mult decât doar un mod de gândire diferit.

Tatăl bogat mă încuviinţă şi făcu o pauză pentru ca această idee să ne învăluie puţin câte puţin.

— Dacă vrei să devii bogar, trebuie mai întâi să înveţi să gândeşti exact invers de cum gândeşti acum.

— Aşa cum gândeşti tu? am întrebat eu. Nu trebuie să şi acţionezi diferit?

— Nu neapărat, mi-a spus tatăl bogat. Dacă vei munci din greu ca să obţâi siguranţa unei slujbe, atunci vei munci din greu toată viaţa. Dar clacă te lupţi să pui bazele unei afaceri, vei munci pe rupte la început, dar apoi vei ajunge să munceşti din ce în ce mai puţin şi vei câştiga de 10 sau de 100 sau de 1000 de ori mai mulţi bani. Deci care dintre cele două variante este mai inteligentă?

— Şi ce părere ai despre investiţii? am întrebat eu. Părinţii mei au spus mereu că investiţiile sunt riscante şi consideră că este mult mai bine dacă economiseşti bani. Dar când faci investiţii, aceasta nu este o acţiune complet diferită?

Tatăl bogat pufni în râs la auzul acestei întrebări.

— Procesul de economisire a banilor şi cel de investire a lor presupun exact aceleaşi activităţi, mi-a răspuns el. Procedezi exact la fel în ambele cazurî... chiar dacă modul de gândire este opus.

— Procedezi la fel? am întrebat eu. Dar nu este una din cic mai riscanta decât cealaltă?

— Nu, mi-a răspuns el, râzând. Am să-ţi dau acum o lecţie de viaţă extrem de importantă.

Eram acum mai mare, astfel că putea să adauge şi alte detalii importante la lecţiile pe care ni le dăduse anterior.

— Dar înainte de a-ţi spune despre ce este vorba, pot să-ţi pun o întrebare?

— Bineînţeles, întreabă-mă tot ce vrei!

— Ce fac părinţii tăi ca să economisească bani? m-a întrebat el.

— Încearcă să facă o grămadă de lucruri, am răspuns eu după ce m-am gândit o clipă la întrebarea lui.

— Spune-mi măcar unul dintre cic! a continuat el. Spune-mi un lucru asupra căruia zăbovesc mai mult timp!

— Ei bine, în fiecare miercuri când supermarketurile anunţă în ziarele lor săptămânale produsele alimentare cu reducere, părinţii mei le studiază cu atenţie şi apoi fac

planul pentru bugetul săptămânal alocat hranei de zi cu zi. Apoi, ei cercetează articolele din ziare despre produsele alimentare care sunt cu reducere, am spus eu. Aceasta este o activitate asupra căreia zăbovesc destul timp. De fapt, dieta noastră de acasă se bazează pe produsele care se găsesc cu reducere la supermarketuri.

— Şi apoi ce mai fac? m-a întrebat tatăl bogat.

— Se duc la toate supermarketurile din oraş şi cumpără produsele alimentare care sunt cu reducere, am răspuns eu. Spun că fac economie dacă ei cumpără produsele alimentare care sunt atunci puse în vânzare cu reducere.

— Nu mă îndoiesc că este aşa, a spus apoi tatăl bogat. Cumpără şi Haine care sunt puse în vânzare cu reducere?

Eu am dat din cap în semn că „da”.

— Şi procedează la fel şi atunci când se duc la piaţa de maşini ca să cumpere o maşină – nouă sau folosită, îşi petrec o grămadă de timp făcând cumpărături ca să economisească bani.

— Deci, ei consideră că este un lucru inteligent dacă faci economii, nuâm-a întrebat apoi tatăl bogat.

— Bineînţeles, am răspuns eu. De fapt, când găsesc un produs alimentar la reduceri, cumpără foarte mult din produsul respectiv şi le pun la congelator. Chiar alaltăieri

au găsit de vânzare pulpe de porc şi au cumpărat pulpe de porc ca să ne ajungă 6 luni. Au fost încântaţi că au reuşit să facă o economie de acest gen.

Tatăl bogat a râs.

— Pulpe de porc? spuse el, râzând din tot sufletul. Dar cate kilograme de carne au cumpărat?

— Nu ştiu, dar au cumpărat foarte mult. Congelatorul este din nou plin. Dar n-au cumpărat numai pulpe de porc, au cumpărat şi hamburgeri din alt magazin, pe care i-au pus tot la congelator.

— Vrei să spui că au un congelator special pentru acest gen de cumpărături? m-a întrebat tatăl bogat, râzând în continuare.

— Da, am răspuns eu. Încearcă din greu să strângă fiecare bănuţ în parte. Îşi petrec o grămadă de timp cercetând pliantele pro moţionale pentru produsele cu preţ redus şi făcând apoi cumpărături. E rău acest lucru?

— Nu, mi-a răspuns tatăl bogat. Nu e nimic rău în asta. Este vorba doar de o realitate diferită.

— Tu nu procedezi la fel? l-am întrebat eu.

Tatăl bogat mi-a răspuns râzând:

— Chiar aşteptam să mă întrebi asta. Şi acum am să te învăţ una dintre cele mai importante lecţii pe care trebuie

s-o ştii.

— Lecţia referitoare la faptul că tu nu procedezi ca părinţii mei? am întrebat eu din nou, aşteptând răspunsul la întrebarea anterioară.

— Nu, mi-a răspuns tatăl bogat. Lecţia se referă la faptul că eu procedez exact la fel ca părinţii tăi. De fapt, chiar m-ai văzut făcând acest lucru.

— Poftim? am spus cu mirat. Şi tu faci cumpărături ca să-ţi umpli congelatorul? Nu cred că te-am văzut făcând asta.

— Nu, nu m-ai văzut, mi-a răspuns tatăl bogat. Dar m-ai văzut „cumpărând* investiţii care sunt cu reducere ca să-mi completez portofoliul.

După aceste cuvinte, am păstrat tăcerea pentru o clipă.

— Tu faci cumpărături ca să-ţi completezi portofoliul, iar părinţii mei fac cumpărături ca să-şi cu mp le congelatorul. Vrei să spui ca voi procedaţi exact la fel, doar că faceţi alte cumpărături ca să „umpleţi” alte lucruri – lucruri complet diferite?

Tatăl bogat încuviinţă. El dorea ca lecţia să-mi intre bine în cap – un cap plin de idei specifice unui tânăr de 20 de ani.

— Voi procedaţi exact la fel, dar părinţii mei devin tot

mai săraci în timp ce tu devii tot mai bogat, nu-i aşa?

Tatăl bogat dădu afirmativ din cap spunând:

— Asta este doar o parte din lecţia de azi.

— Şi care este cealaltă parte a lecţiei? am întrebat eu.

— Gândeşte-te singuri mi-a răspuns tatăl bogat. Despre ce am vorbit până acum?

M-am gândit o clipă şi în cele din urmă am înţeles la ce se referea.

— Alia, ani spus eu. Tu şi părinţii mei procedaţi la fel, dar realităţile voastre sunt diferite.

— Începi să înţelegi, mi-a spus apoi tatăl bogat. Dar ce poţi să-mi spui despre ceea ce este inteligent şi ceea ce este riscant?

— Părinţii mei consideră că este lucru inteligent dacă economiseşti bani, dar consideră că investiţiile sunt riscante.

— Dezvoltă-ţi ideea! mi-a spus tatăl bogat.

— Pentru că ci consideră investiţiile riscante, încearcă din greu să economisească bani... dar în realitate ei *procedează* exact ca tine. Dacă şi-ar schimba viziunea asupra procesului de investiţie şi ar proceda în aceeaşi manieră în care încearcă să economisească bani, ar deveni din ce în ce mai bogaţi. Tu procedezi la fel ca ei, dar

cumperi în schimb afaceri, investiţii sub formă de proprietăţi imobiliare, acţiuni, obligaţiuni şi alte forme de afaceri. Tu faci cumpărături ca să-ţi completezi portofoliul în timp ce ci fac cumpărături ca să-şi umple frigiderul

— Aşadar, ci procedează în acelaşi fel, dar au realităţi diferite, mi-a spus tatăl bogat. Şi realitatea este cea care ic determină statutul de bogaţi sau săraci... *nu* activităţile pe care le depun.

— Realitatea lor spirituală este cea care îi face săraci, am spus eu încet. Ceea ce noi credem că este inteligent şi ceea ce credem că este riscant determină statutul nostru soci o-economic.

Foloseam acum un cuvânt nou pe care îl învăţasem k orele de economie din facultate.

Tatăl bogat şi-a continuat lecţia spunând:

— Acţiunile noastre sunt absolut aceleaşi, doar că noi le punem în practică dintr-o perspectivă, diferită. Perspectiva mea este cea a unui om bogat, 111 timp ce perspectiva părinţilor tăi este cea specifică oamenilor din clasa de mijloc.

— De aceea, tu spui mereu: „Ideile pe care le gândeşti devin realitate – realitatea ta”.

Tatăl bogat m-a aprobat, continuându-şi apoi ideile:

— Şi pentru că ei consideră că investiţiile sunt riscante, caută şi găsesc mereu exemple de persoane care şi-au pierdut toţi banii sau aproape coţi banii în investiţiile pe care le-au făcut. Realitatea pe care şi-au creat-o le obturează şansa de a vedea alte realităţi. Ei văd ceea ce cred că este real, chiar dacă asta nu este realitatea în sine.

— Aşadar, un om care crede că o slujbă permanentă este nu lucru inteligent găseşte ne numărau: argumente care să vină în sprijinul acestei afirmaţii, găsind în acelaşi timp motive care să dovedească faptul că este riscant să pui bazele unei afaceri. Omul găseşte nenumărate dovezi care să vină în sprijinul realităţii în care crede, a adăugat apoi Mike.

— Aşa este, a spus tatăl bogat. Este logic pentru tine ce-ţi spun eu acum? Ai înţeles lecţia de astăzi?

104 Tânăr şi wxâat vv

Am dat afirmativ din cap, deşi nu îmi era totul extrem de clar. Arătând tabelul de pe carneţelul galben, unde tatăl bogat scrisese „o casă mare” şi „clădiri de locuinţe*, am spus:

— Aşadar, în timp ce părinţii mei încearcă să cumpere o casă mai mare – casa visurilor lor – tu cumperi clădiri de

locuinţe mult mai mari. Voi procedaţi la fel, dar – în timp ce tu te îmbogăţeşti mai mult – părinţii mei nu fac altceva decât să obţină o plată mai mare pentru ipotecă. Acesta este un alt exemplu al puterii minţii şi a) realităţii pe care ne-o concepem, nu-i aşa?

— Aşa este, a spus tatăl bogat. Şi de ce încearcă părinţii tăi să cumpere o casă mai mare?

— Pentru că impozitele tatălui meu continuă mereu să crească. Aşadar, contabilii săi îl sfătuiesc să cumpere o casă mai mare ca să obţină o scutire mai mare de impozite pentru plata mai mare a ipotecii pe care o are de achitat, am răspuns cu.

— Şi el consideră asta un lucru extrem de inteligent, nu-i aşa? m-a întrebat apoi tatăl bogat. Şi asta pentru că el crede că această casă pe care o cumpără este un activ pentru care obţine o scutire substanţială de impozite din partea guvernului.

Eu am dat din cap în semn că „da”, adăugând:

— În plus, ei cred că este riscant să cumperi clădiri de locuinţe.

— Noi obţinem aceleaşi scutiri de impozite, cu excepţia faptului că ceic pe care le obţin eu mă fac să devin din ce în ce mai bogat, iar scutirile obţinute de părinţii tăi îi fac să

muncească şi mai mult şi să se lupte şi mai tare cu problemele materiale. Eu obţin scutiri de impozite pentru *datorii bune* – care mă îmbogăţesc şi mai tare, în timp ce părinţii cai obţin scutiri de impozite pentru *datorii proaste.* Acum înţelegi de ce noţiunile de *misea? \t”* şi *„intelige? tu* determină realitatea unei persoane? m-a întrebat tatăl bogat.

Şi eu, şi Mike am dat amândoi afirmativ din cap.

— Înţeleg mult mai bine acum, a spus Mike.

— Dar ce-mi poţi spune despre ultimul rând pe care l-ai scris în tabel? am întrebat eu, arătând locul unde scrisese că „oamenii bogaţi sunt lacomi” şi „oamenii bogaţi sunt generoşi.

— Mai întâi de toate, nu trebuie să fii bogat sau sărac ca să fii lacom sau generos. Lumea este plină de oameni săraci care sunt lacomi, dar şi de oameni. Săraci care sunt generoşi şi viceversa, a spus tatăl bogat. Şi aşa cum v-am mat spus până acum, există foarte multe modalităţi de îmbogăţire. Îţi poţi mări averea făcând economii la sânge, dar problema este că vei face economii pană la sfârşitul zilelor tale. Te poţi îmbogăţi dacă te căsătoreşti cu cineva foarte bogat – lucru foarte cunoscut în zilele noastre – dar ştim că nu e o soluţie prea fericită. Poţi deveni bogat dacă

înşeli şi furi, dar de ce să rişti să intri la închisoare când este mult mai uşor să te îmbogăţeşti în libertate. Şi te poţi îmbogăţi dacă ai puţin noroe, dar problema e că trebuie să te bazezi mereu pe noroc, şi nu pe inteligenţa ta.

Auzisem de foarte multe oii acest lucru. Dar de data aceasta, doream mai multe explicaţii despre modalităţile de îmbogăţire prin generozitate, aşa că am itisistal mai departe cu întrebările.

— Şi care este diferenţa dintre afirmaţiile: „oamenii bogaţi sunt lacomi” şi „oamenii bogaţi sunt generoşi”?

— Vă amintiţi, băieţi, că v-am vorbit despre cum să câştigi din ce în ce mai mulţi bani, depunând un efort din ce în ce mai mic? mi-a răspuns el la întrebare cu o altă întrebare.

Noi am dat amândoi afirmativ din cap.

— Ei bine, aceasta este una dintre modalităţile prin care poţi fi generos. De fapt, cea mai uşoară modalitate de îmbogăţire esrc generozitatea, a continuat apoi tatăl bogat.

— Te referi la faptul că te poţi îmbogăţi ai uitând astfel cât mai mulţi oameni, nud aşa? a spus Mike.

— Aşa este, a spus tatăl bogat. Ori de câte ori vreau să câştig a mai mulţi bani, nu trebuie decât să încerc să

găsesc o sol uţie prin f care să pot ajuta cât mai mulţi oameni, >

Mike s-a întors apoi spre mine şi mi-a spus:

— Tata n-a spus asta niciodată în faţa ta „dar cred că eşti pregătit acum să asculţi o altă lecţie. Suntem destul de mari ca să înţelegem lecţiile mult mai bine.

— Ce lecţii? am înijebat eu.

— Să-i spun? a întrebat Mike.

— Ai început deja să-i spui, aşa că ar fi bine să termini ce ai început

Mike s-a întors apoi spre mine şi a început să vorbească extrem de repede.

TĂNĂK ţi (DOGAT

106

— Tatăl tău ţi-a spus mereu că oamenii bogaţi sunt lacomi, nu-i să?

Am dat din cap în semn că „da*, spunând:

— De foarte multe ori şi în nenumărate ocazii.

— Motivul pentru care spune acest lucru îl constituie faptul că el considera că – atâta timp cât oamenii au o slujbă permanentă – ar trebui să fie din ce în ce mai bine plătiţi *şi* asta ar trebui să fie grija celor bogaţi. El numeşte asta vechime în câmpul muncii, nu-i aşa?

Eu am dat afirmativ din cap

— Dar eşti conştient de faptul că în majoritatea cazurilor omul prestează acelaşi volum de muncă sau îndeplineşte mereu aceleaşi sarcini de serviciu? m-a întrebat Mike încet.

— Da, sunt perfect conştient de asta, am răspuns cu Dar tata tiu vede lucrurile în felul acesta. El crede cu tărie în creşterile salariale bazate pe vechimea şi loialitatea în muocă.

— Aşadar, tatăl tău crede că oamenii bogaţi sunt lacomi pentru că la plata salariaţilor nu ţin seama de vechimea şi de loialitatea acestora în postul pe care îl ocupă de ani de

zile. Am dreptate?

— Da, ai dreptate, am răspuns eu.

— Atunci înţelegi că o lăcomie poate fi şi faptul că vrei mai mulţi barti, deşi volumul de muncă pe care îl depui este acelaşi? a întrebat Mike, Dar oare cum putem numi dorinţa de a fi plătit din ce în ce mai mult, deşi munca pe care o prestezi nu se încadrează în descrierea postului pe care îl ocupi?

— Dar aşa câştigă bani oamenii care fac parte din lumea în care trăieşte tatăl meu, am spus cu Asta este realitatea.

— Acesta este cuvâmul-cheie, a spus apoi tatăl bogat *realitatea.* Noi provenim din lumi şi realităţi diferite. În lumea mea, dacă cer mai mulţi bani pentru acelaşi volum de muncă prestat, sunt considerat un om lacom. În lumea mea, dacă vreau mai mulţi baiu, trebuie mai întâi să muncesc din ce în ce mai mult pentru cât mai puţini bani şi pentru cât mai mulţi oameni – asta dacă vreau să devin un om bogat.

— Acesta este motivul pentru care tata ne-a obligat să citim biografia lui Henry Ford, a spus Mike. Henry Ford a devenit unul dintre cei mai bogaţi oameni din lume pentru că a permis oamenilor să cumpere automobile la un preţ foaru: mic. Din punctul de vedere al tatălui meu, Henry

Ford a fost un om extrem de generos. Cu toate acestea, mulţi oameni l-au considerat lacom, pentru ca – din punctul lor de vedere – el îşi exploata lucrătorii. Acesta este un conflict provenit din lumile şi realităţile diferite în care trăim.

— Înţeleg foarte bine acest lucru, am spus eu. Pentru că m-am maturizat, am început să observ diferenţele dintre oamenii care sunt dornici să muncească din ce în ce mai mult pentru cât mai puţini bani şi oameni care vor să muncească din ce în ce mai puţin, dar să câştige cât mai mulţi bani în lumea în care trăieşte tatăl meu, profesorii universitari sunt cei care sunt plătiţi cel mai bine, deşi volumul de muncă pe care îl depun este extrem de mic – în comparaţie cu profesorii de şcoală sau de liceu. F.i numesc acest lucru „titularizare* şi acesta este modelul de realitate la care aspiră şi tatăl meu.

— Şi sunt îndreptăţiţi să considere acest mod de gândire ca fiind *inteligent* a spus tatăl bogat. Dar modul meu de gândire este complet diferit.

— De aceea, tatăl rău are o casă mai mare decât tatăl meu, a spus Mike în continuare. Tata a petrecut ani întregi din viaţă cumpărând şi construind clădiri de locuinţe pentru a κ oferi oamenilor cât mai multe facilităţi în

obţinerea unei case de locuit. Cu cât coastruieşte mai multe apartamente, cu atât scade mai tare preţul chiriei. Dacă n-ar fi oameni ca tatăl meu, multe familii cu un venit mic ar plăti o chirie din ce în ce mai mare – şi asta pentru că s-ar găsi prea puţine apartamente de închiriat. Mai multe apartamente înseamnă o chirie mult mai mică. Acesta este principiul economie fundamental al cererii şi ofertei. Tatăl tău a muncit din greu să cumpere – pentru el şi familia lui case din ce în ce mai mari. El nu oferă case pentru nimeni altcineva şi cu toate acestea continuă să creadă că oamenii bogaţi sunt lacomi. Aceasta este realitatea tatălui tău, dar nu este realitatea tatălui meu.

Le eram profund recunoscător lui Mike şi tatălui său pentru I aptul că trataseră acest subiect cu atâta blândeţe. Ei încercau чл-mi expună punctele lor de vedere asupra noţiunilor de „lăco mic” şi „generozitate”. La vârsta de 20 de ani, începeam să intre prind o uşoară schimbare în realitatea în) care trăiam. Ştiam că puteam să-mi aleg realitatea pe care o doream şi realitatea pe care o alegeam era a tatălui meu bogat. Şi realitatea aceea implica faptul că mulţi oameni bogaţi erau generoşr Ştiam că – de acum încolo – dacă doream să devin realmente bogat – trebuia mai întâi să aflu cum puteam să dau

dovadă de generozitate. Ştiam că puteam să încerc să mă îmbogăţesc cerând mai mulţi bani pentru un volum mic de munca, dar mai ştiam că mă puteam îmbogăţi pu nându-mă în slujba oamenilor. Aveam această putere de alegere – alegerea realităţii în care de rea tu să trăiesc. Căci tata) bogat spusese:

— Nu este vorba de un mod de gândire diferit Ci de o gândire total opusă.

La vârsta de 20 de ani, modul meu de gândire începea să se îndrepte spre o direcţie total opusă de modul de gândire al familiei mele. Ca să pot deveni un pensionar tânăr şi bogat, nu trebuia decât să aflu cum puteam să dau dovadă de cât mai multă generozitate, nu de lăcomie. Am început să înţeleg atunci că modul de gândire al familiei mele dădea dovadă de multă Lăcomie.

În volumul al II-lea din seria „Tată bogat”, volum intitulat „Cadranul banilor”, am vorbit despre categoriile diferite de oameni pe care le găsim în următorul grafic.

Cadranele acestea diferite reprezintă realităţi diferite. Ca o persoană să poată face trecerea spre un alt cadran sau să poată face parte din două sau mai multe cadrane diferite trebuie mai întâi să-şi schimbe realitatea în care trăieşte. De exemplu» cadranul A, care vine de la

„angajat,* este cadranul persoanelor care văd lumea din perspectiva unei realităţi bazate pe siguranţa oferită de o slujbă permanentă.

Cadranul L, care vine de la „*libo-profesionist”*, este cadranul persoanelor care văd lumea din perspectiva independenţei personale, a mentalităţii individului de rând – mentalitate potrivit căreia trebuie să reuşeşti în viaţă prin propriile tale mijloace. Chiar şi în această comparaţie —* comparaţia dintre cadranul A şi cadranul P (cadranul patronului, al omului de afaceri), puteţi descoperi modul de funcţionare a puterii pârghiei. Una dintre diferenţele primordiale dintre un patron care are o afacere mică şi un patron care are afaceri uriaşe se referă la numărul de oameni pe care respectivul om de afaceri îi ajută. Un mare om de afaceri face tot ce-i sta în putinţă ca să creeze un sistem prin intermediul căruia să ajute cât mai mulţi oameni cu putinţă. Un om de afaceri mai mic nu are posibilitatea să-şi ajute semenii în aceeaşi măsură în care o face un mare om de afaceri. Problema cu care se confruntă cei din cadranul L este faptul că patronul unei afaceri mici nu are nici timpul şi nici posibilitatea de a ajuta atât de mulţi oameni cum se întâmpla în cazul unui patron care are afaceri uriaşe. Aşadar, diferenţa dintre

patronul unei afaceri mici şi cel al unor afaceri de ordinul milioanelor constă în faptul că cel din cadranul L îşi poate ajuta semenii doar din propriul. Sau buzunar în timp ce patronul din cadranul P creează un sistem prin intermediul căruia ajută cât mai mulţi oameni cu putinţă.

Cadranul I, care vine de la *„investitor”,* este terenul de acţiune al oamenilor bogaţi. Învestitorii câştigă bani prin intermediul banilor. Ei nu trebuie să mai muncească, pentru că pun banii să lucreze în locul lor.

O sugestie Poate că ar fi bine să completaţi următorul chestionar.

Care este părerea membrilor familiei *voastre* referitoare la următoarele subiecte?

Inteligent Riscant

1. Siguranţa oferită de o slujbă
2. Crearea unei afaceri
3. O casă mare
4. Clădiri de locuinţe
5. Economisirea banilor
6. Investirea banilor generoşi
7. Oamenii bogaţi sunt lacomi

Acum poate că ar trebui să adaptaţi chestionarul de mai sus propriei voastre realităţi. Eu cred că este mai bine să analizaţi mai întâi realitatea membrilor familiei voastre pentru că această realitate este încununată de puternice stări emoţionale. După ce veţi compara realitatea voastră cu realitatea diverşilor membri ai familiei voastre, veţi putea înţelege mult mai bine diferenţele existente în realitatea şi în lumea în care trăiesc membrii aceleiaşi familii.

Pentru a putea deveni un pensionar tânăr şi bogat, am fost nevoit să-l resping realitatea în care trăia familia mea

– înainte de a-mi descoperi propria realitate. Pentru ca eu şi Kim să putem deveni nişte pensionari tineri şi bogaţi, a trebuit să găsâm diverse modalităţi prin care să putem ajuta cât ni ai mulţi oameni cu putinţă, refuzând varianta obţinerii unor plăţi mult mai mari în schimbul unui ajutor mult mai mic oferit semenilor noştri.

CAPITOLUL 7

Cum să munceşti mai puţin şi să câştigi mai mulţi bani f

— Dacă vrei să devii bogat, mi-a spus tatăl bogat, nu trebuie să ceri o creştere să-l ari ăla. În loc să aştepţi o creştere salariată, încearcă să găseşti o soluţie cu ajutorul căreia să ajuţi cât mai mulţi oameni cu putinţă! De fapt, dacă te gândeşti serios să te îmbogăţeşti, nu ai nevoie de o creştere salariată. Dacă aştepţi o creştere salarii ăla, asta înseamnă să munceşti în zadar, obţinând nu câştig complet neadecvat.

În capitolele precedente, v-am povestit cum am reuşit să mă pensionez devreme, făcând datorii cât ni ai mari şi nu încercând să scap de datorii – aşa cum procedează majoritatea oamenilor. Logica acestui mod de gândire se bazează pe faptul că există *datorii bune* şi *datorii proaste,* iar cei mai mulţi oameni sunt înglodaţi în datorii proaste.

Acelaşi lucru este valabil şi pentru venit. Mulţi oameni nu sunt conştienţi de faptul că există *venit bun* şi *venii prost...* Iar ci nu reuşesc să se îmbogăţească pentru că muncesc din greu să obţină un venit prost, şi în momentul în care ceri o creştere salariali, ceri de fapt o creştere a venitului prost. Dacă vreţi să deveniţi nişte pensionari tineri şi bogaţi, trebuie să luptaţi să obţineţi venitul corespunzător.

În volumele mele precedente, am vorbit despre cele trei tipuri de venit, ci un ar fi:

L Venitul provenit de pe urma unui stat de plată: Acest tip de venit vă intră în buzunar sub forma unui stat de plată. Mai este reprezentat şi de creşterile sal ari al e, Uotuj suri, ore suplimentare de muncă, bacşişuri sau comisioane.

2. *Venitul sub forma de portofoliu:* Acest tip de venit este reprezentat de hârtiile de valoare, cum ar fi: acţiunile, obligaţiunile şi fondurile mutuale. Cea mai mare parte a conturilor deschise pentru pensionare se bazează pe venitul sub formă de portofoliu.

3. *Venitul pasiv*: Acest tip de venit provine în general din proprietăţi imobiliare. Poate proveni şi din drepturile de autor, cum se întâmplă în cazul cântecelor, cărţilor sau altor aspecte de ordin intelectual.

De ce nu-i plăcea tatălui bogat venitul sub formă de stat de plată f în concepţia tatălui bogat, cel mai nepotrivit tip de venit era cel provenit de pe urma unui stat de plată şi asta pentru patru motive:

1. Este venitul care se impozitează cel mai mult şi asupra căruia ai ceic mai puţine metode de control referitoare la suma la care se ridică plata impozitelor şi la momentul în care trebuie să plăteşti aceste impozite.
2. Munceşti cu propriile mijloace pentru acest venit şi îţi ocupă cea mai mare parte din timp.

3... Acest tip de venit nu se caracterizează printr-un număr mare de pârghii. Principala modalitate prin care oamenii îşi măresc acest venit este munca asiduă.

4. Nu există valoare reziduală pentru munca pe care o depui. Cu alte cuvinte, munceşti, eşti plătit pentru munca pe care ai depus o, apoi trebuie să munceşti din nou ca să fii din nou plătit. De aceea, tatăl bogat spunea ci acest tip de venit nu are prea multe pârghii.

Întotdeauna am fost fascinat de faptul că tatălui meu bogat nu-i plăcea venitul obţinut de pe urma unui stat de plată. El îmi spunea adesea:

— Cea mai prost sfat pe care îl poţi da copilului rău este să se ducă la şcoală ca să obţină pe urmă o slujbă bine

plătită.

Motivul pentru care spunea acest lucru nu se datora faptului că nu era de acord cu sistemul de învăţământ... el nu era de acord cu ideea perpetuată la nesfârşit potrivit căreia trebuia să înveţi bine ca să munceşti apoi toată viaţa pentru un venit sub formă de stat de plată. Cei mai mulţi oameni pe care îi cunosc visează la slujbe bine plătite de pe urma cărora obţin un venit bazat pe statele de plată. Aşa cum am mai spus, realitatea în care trăiesc oamenii nu este doar diferită, ci este exact opusă. Iată ce spunea tatăl bogat în această privinţă:

— Să-i înveţi pe oameni să-şi petreacă toată viaţa muncind pentru un venit sub forma de stat de plată este ca şi cum i-ai învăţa să devină pentru totdeauna nişte sclavi bine plătiţi.

De ce îi plăcea tatălui bogat venitul pasiv?

Deşi a avut parte de toate cele trei tipuri de venit, dacă ar fi avut posibilitatea să aleagă între de ar fi ales mereu venitul pasiv. De ce? Pentru că era venitul pentru care muncea cel mai puţin, este adesea venitul cel mai puţin impozitat şi, în plus, este venitul care i-a oferit de-a lungul timpului câştigurile cele mai mari. Cu alte cuvinte, a luptat din greu pentru venitul pasiv – pentru că acesta i-a oferit

posibilitatea ca pe parcursul anilor să muncească din ce în ce mai puţin, să ajute din ce în ce mai mulţi oameni şi să câştige din ce în ce mai mulţi bani odată ce înainta în vârstă.

În încercarea mea de a deveni un pensionar tânăr şi bogat, am fost nevoit să învăţ pentru ce tip de venit trebuia să lupt. Eu şi Kim am putut deveni nişte pensionari tineri şi bogaţi datorită faptului că planul pe care ni l-am conceput ne-a determinat să muncim din greu pentru venitul pasiv, nu pentru venitul sub formă de stat de plata, aşa cum procedează cd mai muici oameni. O altă diferenţa constă în faptul că noi ne-am bazat planul de pensionare pe venitul pasiv, nu pe venitul sub formă de portofoliu, aşa cum se întâmplă în cazul majorităţii oamenilor. Deşi cd mai mulţi oameni îşi concep planul de pensionare bazându-se pe venitul sub formă de portofoliu, acesta nu se dovedeşte mereu cel mai bun venit, datorită faptului că se situează pe locul doi pe lista veniturilor celor mai impozitate – după venitul sub formă de stat de plată... iar impozitele sunt cheltuielile voastre cele mai mari, care se întind pe durata întregii voastre vieţi. Ani să vă explic în capitolul de faţa motivul acestui fapt.

Tatăl bogat a avut parte de toate cele trei tipuri devenit.

Motivul a constat în faptul că fiecare tip de venit are avantajele şi dezavantajele lui. Tatăl meu sărac a muncit din greu pentru un singur tip de venit. Acest lucru a marcat o diferenţă extrem de mare între cei doi taţi ai mei, făcând o comparaţie între viaţa şi cariera lor.

Taţii mei au muncit din greu pentru tipuri diferite de venit

Cei doi taţi ai mei nu au muncit pentru acelaşi tip de venit. Tatăl meu sărac spunea adesea:

— Du-te la şcoală ca să poţi obţine pe urmă o slujbă bine plătită!

Tatăl bogat spunea în schimb:

— Nu contează câţi bani câştigi, ci cât reuşeşti să păstrezi. Venitul sub formă de stat de plata – spunea el în continuare – este venitul pentru care munceşti cel mai mult şi din care poţi să păstrezi doar foarte puţin.

50% din bani

Tatăl bogat spunea că din venitul sub formă de stat de plată poţi păstra doar „50% din bani”. Motivul pentru care spunea acest lucru consta în faptul că – indiferent câţi bani câştigi – statui îţi ia – într-un fel sau altul – cel puţin 50% din ei sau poate chiar mai mult. Dacă tu câştigi astăzi 50.000$ pe an, cel puţin 25.000$ ajung la stat – şi asta

chiar înainte de a pune tu mâna pe ei (prin reţinerea directă a impozitelor). Dar chiar şi după ce primeşti cei 25.000$ rămaşi, impozitarea venitului continuă. A.şa cum cei mai mulţi oameni ştiu deja, ţi se stabilesc taxe şi impozite atunci când câştigi, cheltuieşti, economiseşti sau investeşti hani şi chiar şi atunci când mori. De fapt, taxele şi impozitele stabilite după moarte pot fi foarte mari dacă nu eşti pregătit aşa cum trebuie pentru eveniment. Căci tatăl bogat spunea:

— Dacă nu-ţi concepi un plan pentru banii pe care i-ai strâns în timpul vieţii, după moarte va avea statul grija de ei.

Din punctul de vedere al tatălui bogat, nu este un lucru prea inteligent să munceşti din greu pentru un venit din care statul îţi iacei puţin 50%.

(Cu câţiva ani 111 urma, rata de impozitare era mai mare de 50%. Deşi această rată a scăzut pe parcursul ultimilor ani, statui a retras multe dintre facilităţile de impozitare pentru a compensa scăderea ratei de impozitare. Un exemplu în acest sens esce faptul că – în primii câţiva ani de câştiguri abundente din viaţa tatălui bogat – statul i-a luat 80% din aceste câştiguri – căci acosta era procentul cate revenea statului din partea

oamenilor care obţineau un venit mai mare de pe urma, statelor de plată.)

Tatăl meu sărac nu ştia că exista o diferenţă extrem de mare între ceic trei tipuri devenit. Şi pentru că nu ştia acest lucru, a muncit din greu ca să obţină doar 50% din venit, cumpărându-şi apoi o casă mai mare în speranţa că va obţine nişte scutiri de impozite – scutiri pe care nu le-a obţinut idei odată în întregime, în loc să obţină mai multe informaţii legate de diversele tipuri de venit, tata a preferat să mai facă nişte cursuri de special bate ca să obţină în final o promovare şi o creştere saiariala. Cu alte cuvinte, el a. Muncit din greu, a studiat enorm de mult, a reuşit să câştige mai mulţi bani numai ca să plătească şi mai multe taxe şi impozite – şi asta pentru că a muncit să obţină doar 50% din venit.

Tatăl bogat a încercat din greu să înţeleagă mentalitatea oamenilor care îşi petrec toată viaţa luptând să găsească slujbe bine plătite şi să obţină creşteri salarialc. F] îmi spunea adesea:

— Ori de câte ori primeşti o mărire de salariu, o cotă parte din mărirea respectivă revine starului.

În concepţia lui, să-ţi petreci toată viaţa muncind din răsputeri numai ca să obţii în final doar 50% din venitul

cuvenit nu reprezenta cel mai inteligent lucru posibil.

20% din bani

Cei mai mulţi oameni încearcă astăzi să se pensioneze folosind ceea ce tatăl bogat numea „20% din bani” bani care provin din creşteri de capital sau din creşterea valorii acţiunilor şi uneori a proprietăţilor imobiliare. Doar eu câţiva ani în urmă, rata era ceva mai ridicată, ceea ce înseamnă că este o mişcare extrem de inteligentă dacă munceşti să obţii creşteri de capital. Când auziţi că un politician spune: „Rivalul meu acordă *o* scutire de laxe pentru cei bogaţi”, asta înseamnă că se referă la o scutire de impozite pentru venitul provenit din investiţii.

Mulţi oameni stăpânesc destule cunoştinţe financiare, astfel încât nu trebuie să muncească pentru venitul sub forma de stat de plată. Mulţi dintre ei caută planuri de opţiuni privind acţiunile, prin intermediul cărora pot câştiga 20% din bani – asta în cazul în care compania respectivă este profitabilă. (Unei părţi din câştig se aplică tratamentul venitului obţinut de pe urma urnii stat de plată, dar creşterea ulterioară a valorii acţiunilor poate asigura procentul de 20% din bani.) Un plan de opţiuni privind acţiunile poate să nu valoreze nimic dacă afacerea în cauză nu-şi măreşte valoarea pe piaţa bursieri. Ce vreau

să subliniez este faptul că oamenii se „agaţa” de «avantajele oferite de sistemul de impozitare şi de nivelurile diferite de pârghie existente în diverse tipuri de venit. Prăpastia din ce în ce mai mare care se creează între ideeea de „a avea” şi de „a nu avea” îşi are rădăcinile în faptul ca oamenii mi sunt conştienţi de aceste tipuri diferite de venit... muncind astfel pentru venitul necorespunzeator.

0% din bani

Unul dintre motivele pentru care eu şi Kim am reuşit să ne pensionăm devreme a fost faptul că am folosit metoda plăţii amânate pentru taxe şi impozite, dar şi metoda pe care tatăl bogat o numea *„0%* din bani”. Banii pentru aceste taxe şi impozite sunt banii obţinuţi din creşterile de capital – bani care nu sunt însă impozitaţi imediat... iar plata pentru aceste impozite poate fi amânată până în momentul în care suntem realmente pregătiţi să le plătim.

De exemplu: Plătim un acont de 5.000$ şi cumpăram o casă care costă 50000$. Doi ani mai târziu, o vindem pentru 100000$. Obţinem o creştere de capital în valoare de 50000$, dar nu plătim impozitul de 20% care se cere în cazul creşterilor de capital – impozit care s-ar fi ridicat în cazul de faţă la suma de 10000$. În loc săptălim acest

impozit, aşa cum s-ar fi întâmplat dacă aţi fi câştigat aceeaşi sumă de bani din acţiuni sau fonduri mutuale, amânăm plata impozitelor şi plasăm câştigul nostru de 55.000$ (care reprezintă câştigul iniţial de 50.000$ pitis acontul de 5.000$) în următoarea noastră investiţie. Cu alte cuvinte, obţinem un câştig de 1000% în doi ani şi nici nu trebuie să plătim imediat taxele aferente. Astfel, noi *amânam legal* plata taxelor şi impozitelor şi dăm în avans banii – care practic aparţin statului – ca să cumpărăm o clădire mai mare de locuinţe în valoare de 330.000$. Apoi, folosim banii băncilor, dar şi o parte din capitalul obţinut din vânzări pentru a plaţi restul de 275.000$ pe care nu-i avem la dispoziţie. Aşadar, nu numai că am folosit BAO-ul (banii altor oameni), dar am folosit şi banii statului pentru a deveni nişte pensionari tineri şi bogaţi. Între 1988 şi 1994, am pus de foarte multe ori în practică aceasta strategie de impozitare şi de investiţii.

În America, unul dintre avantajele pe care le oferă investiţiile în proprietăţi imobiliare faţă de cele în hârtii de valoare îl constituie aceste facilităţi legale existente în codul de impozitare. Motivul pentru care statul acordă aceste facilităţi constă în faptul că el vrea ca investitorii să-şi investească în continuare banii în proprietăţi

imobiliare pentru a asigura cât mai multe locuinţe pentru oamenii care nu doresc să cumpere sau nu-şi permit să cumpere o casă. Scutirile de taxe îi determină pe investitori – ca mine şi Kim, de exemplu să asigure nenumărate locuinţe cu chirie, păstrând în acelaşi timp preţul scăzut al locuinţelor de cumpărat. Aceste facilităţi ale sistemului de impozitare asigură industriei proprietăţilor imobiliare o activitate permanentă şi ajută la creşterea prosperităţii economice a ţării, căci această ramură a industriei constituie un sector extrem de important al economiei Statelor Unite. Dacă industria proprietăţilor imobiliare suferă, atunci suferă întreaga ţară.

Bani scutiţi de impozite

Există foarte multe modalităţi prin care puteţi câştiga bani scutiţi de impozite. Una dintre ele ar fi să investiţi în obligaţiuni municipale care sunt scutite de impozite. Un exemplu în acest sens ar fi o persoană care cumpăra pentru 1.000$ obligaţiuni scutite de impozite, care au o dobândă de 5%. Asta înseamnă că persoana respectivă primeşte în fiecare an 50$ scutiţi de impozite. Deşi poate că nu pare o sumă extraordinară* s-a dovedit de nenumărate ori că un astfel de câştig este de dorit în locul altor câştiguri.

Bani neimpozabili din procentul de 0% bani

O altă modalitate de amânare a plăţii taxelor şi impozitelor o constituie devalorizarea câştigurilor obţinute de pe urma proprietăţilor voastre imobiliare. De exemplu, să spunem că vreau să cumpăr o proprietate imobiliară pentru închiriat care costă 100000$. Valoarea terenului este de 20000$, iar cea a clădirii de 80000$. Statul îmi permite să devalorizez clădirea şi să nu plătesc impozit pentru devalorizarea respectivă. Să spunem că scatul îmi permite să concep un program de devalorizare pe o perioadă de 20 de ani pentru suma de 80000$. Rezultatul consta într-o compensaţie de 4.000$ din venitul câştigat, pentru care nu trebuie să plătesc impozit în anul respectiv. Deşi 4000$ nu este o sumă de bani considerabilă, atunci când portofoliul valorează milioane de dolari, compensaţia rezultată din devalorizare, combinată cu alte pierderi – care nu sunt propriu-zis pierderi, poate deveni semnificativă.

O altă metodă pe care o folosesc oamenii bogaţi pentru a primi legal bani neimpozabili constă în amânarea permanentă a creşterilor de capital rezultate de pe urma proprietăţilor lor imobiliare, ca apoi – la sfârşitul vieţii – să

transforme proprietatea respectivă într-un trust de caritate cu drept de reversiune. În momentul în care fac acest lucru, ei nu mai trebuie să plătească *niciodată* impozite pentru creşterile de capital sau pentru devalorizarea de care s-au folosit toată viaţa. Datorită acestor facilitări legale, foarte mulţi oameni bogaţi îşi donează la sfârşitul vieţii casele sau alte porţiuni din proprietăţile lor imobiliare. Familiile lor devin adesea foarte bogate prin intermediul acestor amânări ale plăţii impozitelor pentru aceste active pe care le donează şi de care nu mai au acum nevoie, căci le-au asigurat deja bogăţia dorită. Aceşti oameni au câştigat deja destui bani pentru a achiziţiona alte active. Şi am să subliniez din nou faptul că generozitatea dă mereu rezultate.

Sfaturi competente

Cele mai bune sfaturi pe care vi le pot oferi în momentul de faţă este să cereţi sfaturile unor oameni competenţi. Eu nu sunt nici avocat specializat pe probleme de impozitare, nici contabil axat pe problemele sistemului de impozitare şi nici avocat care se ocupă de problemele legate de proprietăţile imobiliare. Acestea sunt nişte domenii extrem de complexe şi de importante ale ştiinţelor juridice, care cer sfaturi competente – în mod deosebit dacă sunteţi

bogaţi sau intenţionaţi să vă îmbogăţiţi, lată ce spunea tatăl bogat în această privinţa:

— Cele mai *costisitoare* sfaturi sunt ecic pe care le primeşti *pe gyaâis.* Sunt sfaturile pe care ţi le dau prietenii şi rudele – oamenii care nu sunt bogaţi şi nu au de gând să se îmbogăţească.

Sfaturi proaste

Puteţi primi sfaturi proaste nu numai de la prieteni sau de la membrii familiei voastre, ci şi din partea aşa-zişilor consilieri. Financiari de profesie.

Mulţi oameni primesc sfaturi potrivit cărora casa lor este cea mai bună modalitate de obţinere a unor reduceri în procesul, de impozitare. După părerea mea, aceste sfaturi se încadrează în categoria sfaturilor proaste. În America, pentru fiecare dolar pe care îl plăteşti ca dobândă, statul îţi oferă o reducere pentru plata taxelor de aproximativ 30%. Asta înseamnă că – dacă îi dai statului 1 dolar – te va lăsa să economiseşti 30 de cenţi. Dacă acest lucru are vreo logică pentru voi, atunci trimiteţi-mi 1 dolar, iar eu am să vă trimit înapoi 50 de cenţi. Un alt amănunt aparent minor pe care cei mai mulţi consilieri uita să-l menţioneze este faptul că după ce depăşiţi venitul de 125.000$ obţinut de pe urma statelor de plată, începeţi să pierdeţi dreptul

de folosire a reducerilor oferite de sistemul de impozitare. Acesta este un alt motiv pentru care jiu trebuie să munciţi pentru venitul sub forma de stat de plată şi nici să cumpăraţi o casă mare pentru avantajele pe care vi le oferă – în cazul acesta – sistemul de impozitare.

Cele mai bune facilităţi din lume în capitolul precedent, am vorbit despre diferenţele dintre ceea ce oamenii cred că este inteligent şi ceea ce cred că este riscant. Primul exemplu l-a constituit tatăl meu sărac, care considera că siguranţa oferită de o slujbă permanentă este un lucru inteligent, în timp ce crearea unei afaceri este un lucru riscant. Părerea tatălui meu bogat era exact opusă.

— Dacă te lupţi pentru siguranţa unei slujbe – spunea el – vei câştiga din ce în ce mai puţin, deşi vei munci din ce în ce mai mult. Eu cred că acesta este un preţ prea mare pentru puţină siguranţa financiară.

Astăzi, ca şi atunci când eram copil, cea mai bună modalitate prin care poţi să câştigi mai mult şi să munceşti mai puţin este deţinerea propriei talc afaceri. Aceasta modalitate continua să-ţi ofere cele mai bune facilităţi din lume. Unul dintre principalele motive pentru care vă sfătuiesc să puneţi bazele unei afaceri este următorul:

Există o mare diferenţa în modul de plată a taxelor şi

impozitelor.

Angajat Este plătit

Câştigul este impozitat Cheltuieşte ce mai rămâne din câştigul impozitat

Patron „Face bani*

Cheltuieşte mult din ce câştigă Plăteşte impozitele din ce mai rămâne după ce şi-a cheltuit câştigul

Un angajat plăteşte astăzi pentru toate lucrurile pe care şi le doreşte cu banii ramaşi după plata laxelor şi impozitelor. De exemplu, cei mai mulţi angajaţi trebuie să-şi achite maşina cu banii rămaşi după plata taxelor. Un patron poate să-şi plătească maşina înainte de a-şi plăti taxele şi impozitele – dacă banii aferenţi acestora sunt folosiţi pentru afacerea lui» iar el îndeplineşte anumite condiţii. Când munceşti pentru 50% din bani, maşina pe care vrei s-o cumperi ţi se pare mult mai scumpă decât cea a şefului tău, chiar dacă maşina ta costă mai puţin. Chiar şi lucruri simple – precum: bilete de fotbal, călătorii, cine la restaurant, bone pentru copii şi alte facilităţi pot fi cumpărate cu banii destinaţi taxelor şi impozitelor. (Aceste cheltuieli se pot numi cheltuieli legitime de afaceri şi se

pot încadra în anumite limite.) Aşadar, nu numai că cei mai mulţi americani SC mulţumesc să muncească pentru 50% din bani, dar plătesc pentru toate lucrurile pe care doresc să le aibă cu bani care au fost deja reduşi la jumătate. Când am analizat împreună cu tatăl bogat această diferenţă, mi-am dat imediat seama că preţul c ar c trebuie plătit pentru siguranţa oferită de o slujbă este prea mare.

Un cuvânt de avertisment

Un mic avertisment: Această carte nu este un manual de legi. Menirea ei este doar de a vă aduce la cunoştinţă diferenţele care există în fiecare tip de venit. Vă atrag atenţia că este legal să reduceţi taxele atâta timp cât puneţi în practică aceste strategii oferite de sistemul de impozirare *în încercarea de a câştiga cât mai mulţi bani* Dacă folosiţi aceste strategii doar pentru *a vă reduce impozitele la minim,* atunci trebuie să fiţi conştienţi că încălcaţi legea. Acesta este un lucru extrem de important şi de aceea vă recomand să cereţi sfaturile unor oameni competenţi, axaţi pe problemele de impozitare. Am cunoscut foarte mulţi oameni care au făcut tot ce le-a stat în putinţă ca să strângă bani eludând datoriile către stat, fapt pentru care au fost grav pedepsiţi. Subliniez din nou

că sfaturile cerute de la forurile competente sunt adesea de nepreţuit.

Dacă doriţi să primiţi mai multe informaţii legate de impozite, corporaţii şi alte strategii legale de a minimaliza tabele ar trebui să intraţi pe tichdad com şi să aruncaţi o privire ia biblioteca noastră cu benzi audio, disponibile la preţul de 10 dolari, şi la seria de cărţi „Rich Dad s Advisors”. Benzile audio reprezintă interviuri, pe subiecte tehnice, care conţin exclusiv informaţii luate unora dintre consilierii mei, iar cărţile au fost scrise de către consilierii noştri, pe domeniile lor individuale de specialitate. Păstraţi în minte că acestea sunt produse exclusiv educaţionale. Întotdeauna recomand să vă consultaţi mai întâi consilierii profesionişti înainte de a efectua orice fel de acţiune financiară.

Foarte puţine scutiri de impozite

Când veţi studia şi înţelege modul de funcţionare a Cadranului banilor, veţi începe să realizaţi că legile de impozitare sunt complet nefavorabile în cazul angajaţilor. De fapt, cei care plătesc *cel mai mare procent* pentru taxe şi impozite sum angajaţii – oameni care sunt de regulă *foarte prost plătiţi.* Cam acesta este sistemul de protecţie pe care îl adoptă guvernul pentru clasa muncitoare! Chiar

şi cei din cadranul I se bucură cic mai mulic facilităţi decât cei din cadranul A.

Cel mai bun cadran este cadranul P, pentru simplul fapt că acest cadran îţi oferă mai multe avantaje în ceea ce priveşte legile de impozitare şi pentru faptul că cei din cadranul P pot folosi şi legile de impozitare specifice celorlalte cadrane. De exemplu, aparţinând cadranului P, pot folosi avantajele sistemului de impozitare specifice cadranelor A, I. Şi l. Acest lucru nu este valabil pentru oamenii care fac parte din cadranul A sau 1 «Cu alte cuvinte dacă eşti angajat sau liber-profesionist în America – doctor sau avocat – nu te poţi bucura de aceleaşi facilităţi de care se bucura o persoană din cadranul P. Dai persoana din cadranul P poate folosî în schimb toate legile specifice cadranelor A> L şi 1 atunci când acest lucru îi convine. Subliniez din nou importanţa consultării unor oameni de specialitate, care se ocupă de problemele financiare şi de impozitare – dacă vreţi să folosiţi aceste legi în favoarea voastră.

Pentru ceţei de venit munciţi?

Întrebarea este următoarea: Pentru ce fel de venit munciţi? Dacă muncişi pentru procentul de 50% din banî, atunci munciţi din greu şi pentru un venit „extrem de

costisitor” venitul. Specific cadranului a. Dacă cereţi părerea oricărui expert contabil, vă va spune că nu poate face mai nimic pentru cei din cadranul A. Statul a redus aproape toate facilităţile pentru acest cadran.

Pentru cei care aparţin cadranului A cadranul angajaţilor – singura facilitate oferită de sistemul de impozitare este planul 401 (k). Eu am un astfel de plan. Îndiferent dacă plănuiţi să obţineţi siguranţa finadară, confortul financiar sau bogăţia, trebuie să măriţi la maximum avantajele oferite de planul 401 (k). Pentru cei mai mulţi oameni care fac parte din cadranul A, aceasta este singura facilitate pusă la dispoziţie.

Problema planului 40î (k)

Deşi le recomand oamenilor să aibă un plan 401 (k), la care să-şi aducă mereu contribuţia bănească, vreau să le atrag atenţia ca acest plan are un defect extrem de mare. Şi acest defect consta în faptul că – deşi strâng bani prin intermediu) lui şi nu presupune taxa de 20% din creşterile de capitol perceputa atunci când îţi retragi banii pentru a-ţi asigura pensionarea – presupune totuşi rata de impozitare de 50% din venitul obţinut de pe urma statelor de plată. Chior dacă eşti convins că investeşti în portofolii sau în procentul de 20% din bani, arunci când îi încasezi, ţi

se stabileşte taxa specifică venitului sub formă de stat de plată. Cu alte cuvinte, ebiar dacă investeşti în procentul de 20% din bani (obţinut ca urmare a procesului de amânare a plăţii taxelor şi impozitelor), când vrei să-ţi retragi banii, ţi se stabileşte rata de impozitare de 50%. Asta înseamnă că munceşti toată viaţa pentru 50% din venitul CC ţi se cuvine, iar atunci când vici să te pensionezi, ţi se stabileşte o altă rata de impozitare de 50%. [Desigur că în momentul în care angajatorul tău îşi aduce şi el contribuţia bănească la planul tău 401 (k), atunci este normal să-ţi măreşti contribuţiile.]

Cea de a doua problemă care. Se ridică în legătură cu planul 401 (k) se referă la faptul că acest plan funcţionează doar pentru oamenii care intenţionează să fie săraci. Dacă venitul rămâne mare după ce te pensionezi, plăteşti în continuare impozite mari pentru banii destinaţi pensionării – şi asta pentru că venitul tău a crescut, nu a scăzut.

Când vorbesc despic cele trei niveluri ale planurilor financiare – unul ca să obţii siguranţa financiară, unul ca să obţii confortul financiar şi unul ca să obţii bogăţia visată – trebuie să ţineţi seama că există diverse vehicule de investiţie specifice fiecărui plan în parte. Planul 401 (k)

împreună cu economiile băneşti fac parte din planul meu de a obţine siguranţa şi confortul financiar. F.le nu fac parte din planul meu de a mă îmbogăţi.

Problema Asigurărilor Sociale

Problema Asigurărilor Sociale constă în faptul că acestea funcţionează pentru oamenii care vor să fie săraci. În cazul în care descoperi – după pensionare – că nu poţi trăi din Asigurările Sociale şi te duci să munceşti pentru un venit sub formă de stat de plată, statul începe să-ţi reducă plăţile provenite din Asigurările Sociale. Cu alte cuvinte, singura posibilitate prin care poţi primi o plată integrală este în cele mai multe cazuri – să rămâi sărac.

Problema economiilor în cazul oamenilor care cred că păstrarea banilor în bancă este un lucru inteligent, ci trebuie să afle că profitul lor nu depăşeşte procentul de 50% din bani. Şi eu am bani în bancă, dar nu cred – aşa cum cred cei mai mulţi oameni – că punerea banilor la ciorap este un lucru inteligent. Economiile pe care le-am făcut fac parte din pianul meu de a obţine siguranţa şi confortul financiar, dar nu fac parte din planul meu de îmbogăţire. Am făcut şi cu economii, deşi nu *cred* că este un lucru inteligent să obţin doar un profit de 50% din bani sau să pierd teren în faţa inflaţiei iminente.

Realitatea cea mai cumplită în capitolele ce vor urma, veţi descoperi de ce sfatul „de a te duce la şcoală, de a obţine o slujbă, de a munci din greu, de a economisi bani şi de a-i plasa în planul 401 (k) * este cel mai prost sfat din punctul de vedere al sistemului de impozitare – căci el nu face altceva decât să te determine să munceşti doar pentru 50% din bani. Tatăl meu sărac a rămas sărac toată viaţa pentru că s-a ghidat mereu după acest sfat, pe care l-a transmis în final şi copiilor lui. Când era vorba de bani, aceasta era singura realitate pe care o cunoştea.

Cum puteţi câştiga un venit mult mai mare, bucurându-vă în acelaşi timp de avantajele oferite de sistemul de impozitare?

Daci vreţi să deveniţi nişte pensionaţi tineri şi bogaţi, trebuie să urmaţi cu stricteţe sfaturile tatălui meu bogat. Şi primul sau sfat este să încercaţi să vă creaţi propria, voastră afacere.

Demararea unei afaceri mici, având pentru început sediul acasă, o afacere care să pornească de la achiziţionarea unei francize sau de la înscrierea în cadrul unei companii de network marketing, construie primul pas spre venitul caracterizai de anumite avantaje de impozitare. Doar pentru simplul fapt că vă pute ţi reduce costul cheltuielilor, folosind avantajele oferite de sistemul de impozitare, faceţi un pritn pas important spre bunăstarea financiară. Dar nu trebuie să uitaţi niciodată că planul vostru este *acela de a câştiga cât mai mulţi bani, na de a evita plata taxelor şi impozitelor.* Una este conceperea unui plan de amânare a plăţii taxelor şi alta este evaziunea fiscală.

Dacă sunteţi interesaţi să aflaţi mai multe despre cum să lucraţi pentru bani pentru care să aveţi mai multe avantaje fiscale, ar trebui să verificaţi pe Internet site-ul

nostru pentru alte produse pe care le oferim în vederea asistării celor care vor să înveţe mai multe. De exemplu avem două produse create de contabilul meu personal care se ocupă de impozite, Di a ne Kennedv, expert contabil. Aceste produse sunt:

1. *Your First Step to Financial Frecdom* (Primul dumneavoastră pas către libertatea financiară): un program de patru casete audio şi cărţile de exerciţii aferente.
2. *The Loopholes of the Ricb* (Scăpările legale de care profită cei bogaţi): o carte din seria „Rich. Daxfs Advisors" publicată de Warner Books, care conţine explicaţii mai detaliate ale modalităţilor în care puteţi câştiga mai mulţi dolari cu avantaje fsscale prin faptul că deţineţi o afacere.

Păstraţi de fiecare dată în minte că, oricât de bune ar fi aceste cărţi, ele nu sunt un substitut pentru găsirea propriilor dumneavoastră consilieri financiari. Strategiile fiscale nu sunt o activitate pe care să o faceţi singur dacă sunteţi un om care este hotărât să devină şi să se menţină bogat. Aceste două produse vă pot ajuta mult în a vă găsi un consilier competent prin faptul că ştiţi pe cine şi ce să căutaţi şi, de asemenea, prin faptul că vă permite să puneţi întrebările cele mai pertinente

De ce trebuie să munciţi pe gratis?

În volumul „Tată bogat, tata sărac”, am povestit cum tatăl bogat mi-a luat cei 10 centi pe care îi câştigam, pe oră, obligându-mă să muncesc pe gratis. Mulţi oameni o consideră o poveste interesantă, dar nu concep ca ea s-a facă parte din viaţa şi realitatea lor. Dar cu trebuie să vă spun următorul lucru: dacă vreţi să profitaţi de avantajele oferite de sistemul de impozitare – cum ar fi: amânarea plaţii taxelor şi impozitelor sau câştigarea unui venit neimpozabil – *acest lucru presupune de multe ori să munciţi pe gratis.*

Pentru banii obţinuţi din munca plătită se stabilesc cele mai mari impozite. De aceea, mă înspăimânt adesea când întâlnesc tineri extrem de inteligenţi, care – după terminarea şcolii – sunt nerăbdători să-şi ia o slujbă bine plătită. O persoană cu o astfel de mentalitate este o persoană care sfârşeşte în final muncind din ce în ce mai greu ca să obţină doar 50% din bani. Oamenii de acest gen se trezesc într-o bună zi că au ajuns la vârsta de 40 de ani şi încep să se întrebe cum au reuşit prietenii lor să aibă o situaţie financiară mult mai bună decât a Jor. Motivul pentru care oamenii harnici, care au avut mereu o slujbă şi au muncit din greu pentru ea, nu reuşesc să-şi consolideze

situaţia financiară este faptul că ci au muncit pe brânci pentru venitul sub formă de stat de plată. Ei au luptat toată viaţa să obţină creşteri salariale şi bonusuri.

Deşi tatăl meu sărac şi-a început cariera câştigând un venit millt mai mare decât tatăl meu bogat, acesta a reuşit în final să-l depăşească şi să-l lase tot mai mult în urmă. Tată ce spunea el în această privinţă:

— Trebuie să investeşti în timp indiferent dacă munceşti pentru un venit obţinut de pe urma statelor de plată, pentru un venit sub formă de portofoliu sau pentru un venit pasiv. Problema venitului sub formă de stat de plata este că trebuie să munceşti încontinuu pentru el. În final, o persoană care munceşte pentru un venit sub formă de portofoliu sau pentru un venit pasiv îl va depăşi cu mult pe cel ce munceşte pentru un venit sub formă de stat de plată – şi asta pentru că persoana care munceşte pentru venitul pasiv sau pentru cel sub formă de portofoliu reuşeşte în cele din urmă să muncească mai puţin, să câştige mai mult şi să plătească din ce în ce mai puţine taxe şi impozite.

Motivul pentru acest lucru îl găsim în tabelul următor:

Venitul sub formă de stat de plată 50% din bani

Venitul sub formă de portofoliu 20% din bani

Venitul pasiv 0% din bsaii

Tatăl meu sărac a fost depăşit de tatăl bogat pentru simplu! fapt ca venitul sub formă de stat de plată este adesea un venit obţinut din munca asiduă, în timp ce celelalte două tipuri de venit provin din active. Odată cu trecerea timpului, tatăl bogat şi-a mărit – încet, dar sigur – numărul activelor pe care le-a pus să lucreze în favoarea lui. Tatăl meu sărac n-a ştiut altceva decât să muncească din greu ca să obţine doar 50% din bani.

Oamenii din cadranul A deţin cd mai mic control asupra taxelor şi impozitelor pe care le au de plătit şi plătesc nâşte impozite extrem de mari chiar şi după ce se pensionează. Dacă venitul vostru de astăzi provine din cadranul A, poate că ar fi bine să vă gândiţi să vă mutaţi într-un alt cadran» Cadranul l. Se bucură de mai multe avantaje decât cadranul Acel mai important fiind posibilitatea de a reduce unele cheltuieli din venitul brut, înainte ca acesta să fie impozitat» Problema ambelor cadrane A ŞI I. Consta în faptul că profitul obţinut din muncă este minim în timp ce taxele şi impozitele sunt extrem de mari. Cadranele care deţin cel mai mare control asupra taxelor obţin venitul cel mai mare depunând un efort extrem de mic şi care se bucură de cele mai multe

avantaje legale de impozitare sunt cadranele P şi 1.

Dacă vă gândiţi serios cum puteţi deveni nişte pensionari tineri şi bogaţi, poate că ar fi bine să vă gândiţi să munciţi – pentru început – pe gratis. În momentul în care vă puneţi întrebarea: „Cum mă pot îmbogăţi muncind pe gratis începeţi deja să pătrundeţi într-o alia realitate. Dacă nu găsiţi niciun răspuns la această întrebare, începeţi să investiţi ceva din timpul vostru în studierea şi în analizarea vieţilor celor ce s-au îmbogăţit în cadranele P ŞI I»

Tatăl bogat spunea:

— Este greu să te îmbogăţeşti muncind pentru bani. Dacă vrei să devii realmente bogat, trebuie să înveţi cum să clădeşti, să cumperi sau să creezi active. Este deosebit de riscant – spunea el în continuare – să munceşti din greu ca să obţii nişte măriri de salariu.

Este riscant pentru că oamenii se avântă cu putere în cursa vieţii care are drept miză măririle de salariu, muncind din greu pentru ele, iar în al doilea rând, este riscant pentru că ei sunt adesea depăşiţi în această cursă financiară de alţi „concurenţi” mult mai abili.

Mulţi dintre oamenii bogaţi s-au îmbogăţit în timpul lor liber. Aşadar, dacă aveţi o slujbă pentru că aveţi

responsabilităţi financiare, păstraţi-vă slujba, dar folosiţi-vă mai bine timpul liber [Când prietenii voştri se duc să joace golf, sau se duc la pescuit, sau se uita la emisiunile sportive, puteţi pune bazele al acer îi voastre „part time”. Compania Hewlett-Packard a fost concepută într-un garaj, aşa cum s-a întâmplat şi cu Ford Motor Company. Nu uitaţi că astăzi puteţi face trecerea de la sărăcie la bogăţie mult mai repede decât în trecut! Michael Dell a devenit multimiliardar doar în decurs de trei ani – pe când era încă pe băncile facultăţii în timp ce colegii lui îşi făceau temele sau beau bere în oraş, el punea bazele unei afaceri de miliarde de dolari stând în dormitorul său din cămin. Cei mai mulţi dintre colegii săi, acum în vârstă de 40 de ani, muncesc din greu ca să câştige doar 50% din bani. Mulţi dintre ei fac cursuri de specialitate în speranţa că vor primi o promovare în post sau o mărire de salariu, iar în timpul liber beau bere şi se uită la emisiunile sportive de la televizor. Poate că au o situaţie financiară buna, o casă mare, copii – pe care îi trimit la şcoli particulare şi speră că planul 401 (k) le va aduce destui bani atunci când se vor pensiona. Ei se întreabă în tăcere cum a avut Michael Dell, un individ care n-a fost în stare să-şi termine studiile, atâta noroc în viaţă. Norocul său a constat însă în schimbarea

realităţii în care trăia, în dorinţa de a studia – dar nu pentru note buce – şi în dorinţa de a munci pe gratis.

Motivul pentru care eu şi Kim am reuşit să ne pensionăm devreme a fost faptul că am muncit din greu să creăm afaceri şi să cumpăram proprietăţi imobiliare. Acest plan ne-a permis ca în final să muncim din ce în ce mai puţin şi să câştigăm din ce în ce mai mult. Noi nu am muncit pentru bani. Am muncit în schimb să clădim, să cumpărăm sau să creăm active, aşa cum ne sfătuise tatăl bogat. Pe noi nu ne interesau slujbele bine plătite sau măririle de salariu. Nu ne interesa să muncim pentru o slujbă al cărei profit era redus la jumătate. Noi nu consideram acest lucru ea fiind inteligent, iar pe parcurs s-a dovedit că era şi deosebit de riscant. În capitolele ce vor urma, am să vă spun cum puteţi munci pentru a achiziţiona cât mai multe active, reducând la maximum factorii de risc şi obţinând un profil cât mai mare. Trebuie să vă previn însă că s-ar putea să fiţi nevoiţi să studiaţi şi să munciţi pe gratis pentru a învăţa cum să achiziţionaţi aceste active. Trebuie să vă previn că foarte puţini oameni sunt dispuşi să studieze şi să muncească pe gratis... şi acesta este motivul pentru care atât de puţini oameni devin nişte pensionari tineri şi bogaţi.

Eu nu sunt împotriva plăţii taxelor *şi* impozitelor. Acestea sunt nişte cheltuieli de trai normale într-o societate civilizată, Fără taxe şi impozite, nu am avea poliţie, pompieri, profesori, doctori şi asistenţi medicali, tribunale, drumuri, semafoare şi, desigur, politicieni. Ceea ce vreau eu să subliniez în acest capitol este faptul că trebuie să învăţaţi să controlaţi – în mod legal şi inteligent – modalitatea de plată a taxelor şi impozitelor, suma pe care o aveţi de plătit pentru ele şi momentul în care trebuie să le plătiţi.

i

O *sugestie:* Faceţi o listă a venitului pe care îl obţineţi pe lună, după cum urmează:

1. Venit sub formă de stat de plată $
2. Venit pasiv $
3. Venit sub formă de portofoliu $

Dacă doriţi şa vă pensionaţi, veţi avea nevoie de venitul pasiv şi de cel sub forma de portofoliu. Cu cât reuşiţi mai repede să obţineţi venitul pasiv şi cel sub formă de portofoliu, cu atât veţi deveni mai repede nişte pensionari tineri şi bogaţi. Nu numai că veţi putea ieşi mai repede la pensie, dar veţi obţine şi siguranţa financiară. Vă veţi simţi, de asemenea, şi mult mai inteligenţi, pentru că nu

veţi mai câştiga doar 50% din bani – venitul pentru care muncesc din greu cei mai mulţi oameni, ci veţi obţine procentul de 20% din bani sau poate chiar venitul realizat din amânarea plăţii taxelor şi impozitelor aferente.

Veţi descoperi în ultimele părţi ale acestei căiţi cum să obţineţi venitul pasiv şi pe cel sub formă de portofoliu, reducând mult factorii de risc şi crescând profitul. Trebuie să specific din nou că s-ar putea să fiţi nevoiţi să studiaţi foarte mult şi să

EXvţ SĂ MUNCS tri MAI PUÂTN ŞI SĂ CĂŞÂJGL MAI mulţi bani? *131*

munciţi de gratis înainte de a reuşi să că & rugaţi aceste tipuri de venit. Va fi nevoie de studiu îndelungat şi de muncă neplătită, pentru a putea pătrunde în sfera altei realităţi. Dacă vă veţi hotărî să vă îmbarcaţi în această călătorie pentru a obţine venituri mult mai profitabile, râu uitaţi niciodată de fraţii Wright! Ei sunt exemplul grăitor de oameni care au studiat din greu pentru că au vrei să înveţe – dar nu să obţină note bune; ei au muncit pe gratis iară să aibă nicio garanţie că vor reuşi în ceea ce doreau să facă, şi-au asumat riscuri într-un mod inteligent şi s-au avântat – ducând cu ei lumea întreaga – spre alte zări şi realităţi.

CAPITOLUL 8

Cel mai rapid mod de a te îmbogăţi: un rezumat despre pârghia minţii omeneşti

Curând după apariţia cărţii „Copil bogat, copil isteţ”, volumul al IV-lea din seria „Tată bogat”, a apărut într-un ziar de marca un articol despre această carte. Toate articolele care apăruseră pana atunci despre seria „Tată bogat1 fuseseră extrem de elogioase. Toate punctele de vedere au fost cât se poate de obiective şi de corecte. În schimb, articolul despre „Copil bogat, copil isteţ” nu avea nimic de a face cu articolele precedente. Autorul acestui articol îşi începe critica declarând cu vehemenţă că nu am niciun pic de talent în arta scrisului. El spune sus şi tare că aveam nevoie de ore suplimentare în arta scrisului Ironia sorţii constă în faptul că eu am recunoscut deschis în carte că am picat de două ori la examenele din liceu pe care le-am dat la limba engleză datorită incapacităţii mele de a scrie. Faptul că am fost catalogat la 15 ani ca fiind un elev prost şi un incompetent pentru că nu eram în stare să compun nimic mi-a provocat o suferinţă greu de imaginat.

De atunci, n-am mai pretins niciodată că aş putea fi scriitor. Arta condeiului s-ar putea să fie punctul meu slab şi motivul pentru care am avut atât de multe probleme la

şcoală. Cel de al patrulea volum din seria „Tată bogat” relatează lupta mea de a-mi învinge handicapul care mă împiedica sa câte. Se şi să scriu corect şi faptul că – în ciuda acestui handicap – am reuşit să absolv o facultate. Volumul „Copil bogat, copil isteţ” vă dezvăluie modalităţile prin care puteţi descoperi şi perfecţiona mereu talentul unic cu care se naţie flecare copil în parte – talent care nu trebuie să fie neapărat în arta scrisului şi cititului – dar vă vorbeşte şi despre necesitatea de a exploata neîncetat talentul nativ al copiilor de a supravieţui. Aşadar, critica ziaristului nu se referea la conţinutul cărţii, ci la incapacitatea mea de a-mi aşterne gândurile şi ideile pe hârtie – problemă cu care m-am confruntat în toţi anii de şcoală.

Ziaristul îşi încheie Articolul aruncând la întâmplare un comentariu, pe care ci l-a considerat probabil favorabil, în ideea de a conferi articolului său un echilibru critic şi o notă obiectivă, lată ce a scris el în final: „Această carte vă va ajuta copiii să-şi găsească mai uşor o slujbă”. Trebuie să mărturisesc că am fost de acord cu observaţiile sale critice referitoare la talentul meu scriitoricesc, Dar să declari că singurul factor benefic al cărţii este acela că îi va ajuta pe copii să-şi găsească mai uşor o slujbă era un

lucru complet deplasat, fapt care m-a jignit peste măsura. Mă îndoiesc ci ziaristul respectiv a citit vreodată cartea. Volumul „Copil bogat, copil isteţ” nu oferă copiilor facilităţi de angajare, ei – dimpotrivă – încearcă să vă determine să nu-i învăţaţi pe copii că menirea vieţâi constă într-o slujbă. Dacă vreţi să deveniţi nişte pensionai! tineri şi bogaţi, trebuie să vi gândiţi cum să renunţaţi la mentalitatea potrivit căreia trebuie să vă „agăţaţi” toată viaţa de o slujbă. Diferenţa constă din nou în realitatea pe care şi-a conceput-o fiecare om în parte.

Cum reuşiţi să nu vă mai „agăţaţi” toată viaţa de o slujbă i

*

În rezumatul conceput pentru scoaterea în evidenţă a importanţei pârghiei minţii omeneşti, am să afirm încă o dată ci *realitatea* unei persoane consta în ceea ce ca consideră că este *real.* Sau mai simplu spus, percepţia devine realitatea însăşi. Când cineva mă întreabă: „Este greu să schimbi realitatea unei persoane?”, cu răspund: „Depinde”. În cazul meu, trebuie să mărturisesccă am dus o luptă acerbă, să scap de realitatea tatălui meu sărac (de ideile pe care el le considera inteligente) şi să adopt ideile tatălui bogat. Din multe puncte de vedere, trecerea de la

realitatea specifică oamenilor săraci şi celor din clasa de mijloc la realitatea specifică oamenilor bogaţi poate fi extrem de grea şi o putem compara cu procesul de învăţare a mâncatului cu mâna stângă după ce ani întregi ai mâncat cu mâna dreaptă. Deşi nu este un proces foarte greu, putând fi dus la bun sfârşit de oricine – dacă perseverează, nu este nici uşor.

Cel mai rapid mod de a te îmbogăţi este să-ţi schimbi cât mai repede realitatea în care trăieşti. Acest lucru poate părea mai uşor în cuvinte decât în fapte, pentru că am văzut că oamenii preferă să-şi păstreze confortul realităţii în care trăiesc... chiar dacă această reali Cate se caracterizează prin lupte şi greutăţi financiare. Tatăl bogat spunea:

— Cei mai mulţi oameni preferă să trăiască în limitele mijloacelor lor de existenţă decât să-şi extindă aceste mijloace.

El era conştient de faptul că oamenii preferă confortul existenţei lor sărace, muncind din greu toată viaţa decât să trăiască în lipsuri câţiva ani, luptând să-şi schimbe realitatea şi mentalitatea care le-au caracterizat viaţa până atunci, ca apoi să trăiască fără griji şi probleme materiale. Revenind la metafora mâncatului cu mâna

stângă în locul mâinii drepte, putem spune că oamenii preferă să rămână săraci mâncând cu mâna dreapta decât să devină bogaţi, învăţând să mănânce cu mâna stângă. De multe ori, cam despre asta este vorba când ne referim la schimbarea realităţii noastre spirituale.

Conţinut contra context

„Fast Company* este o revistă de renume, la care vă recomand din tot sufletul să vă abonaţi. Într-un articol receni, intitulat „Learning 101”, am citit următorul lucru:

„Procesul de învăţare este cel mai important instrument pe care îl au la dispoziţie oamenii, echipele şi companiile care vor să avanseze rapid şi care vor să-şi păstreze poziţia pe noua piaţă economică”.

În continuare, articolul o citează pe Estee Solomon Gray, care este consilier pe probleme tic strategie în procesul de învăţare prin Internet în cadrul companiei „Interwise, Inc”. Lata ce spune ea:

„În timp ce pe vechea piaţă economică, *conţinutul* era rege, acum – pe noua piaţă economică, *contextul* a devenit rege”.

Cu alte cuvinte, procesul de trecere de la dominaţia „mâinii drepte” la cea a „mâinii stângi” este mult mai important decât furculiţa folosită.

Sistemul de învăţământ de astăzi se luptă în continuare cu vechea mentalitate potrivit căreia copiii trebuie să obţină o percepere mai bună a *conţinutului,* neacordând importanţă felului în care Era Informatica a schimbat *contextul* lumii în care trăim astăzi. În acelaşi fel în care ziaristul care a scris articolul despre canea mea afirmă că singurul factor benefic al cărţii este acela că îi va ajuta pe copii să-şi găsească mai uşor o slujbă, cei mai mulţi profesori de şcoală încearcă să creeze un conţinut pentru orele lor care să-i ajute în final pe copii să se angajeze mult mai uşor. Acesta este motivul pentru care sistemul de învăţământ continuă să-şi concentreze atenţia asupra conţinutului, nu asupra contextului.

Contextul lumii s-a schimbat. În perioada în care părinţii mei au experimentat Marea. Criză Economică, contextul se caracteriza prin lipsa locurilor de muncă, astfel încât ideea siguranţei oferite de o slujbă permanentă se ridica la rang de rege. De aceea, părinţii mei au subliniat mereu importanţa notelor bune obţinute la şcoală, care te ajutau să-ţi găseşti o slujbă permanentă. În perioada în care au trăit părinţii mei, dacă aveai norocul să-ţi găseşti o slujbă permanentă în Cadrul unei companii profitabile şi dacă dădeai dovadă de zel şi loialitate în muncă, erai asigurat

pe viaţă. Compania purta responsabilitatea siguranţei tale financiare pe durata întregii vieţi odată ce ieşea) la perrâic. Astăzi, după evenimentele întâmplate în anii ’90, oamenii an început să reali zeze că acel *context* pe care îl cunoşteau atât de bine sau – mai bine spus – regulile de angajare cu ea/e erau familiarizaţi s-au schimbat pentru totdeauna.

Conţinut*, *context şi capacitate

Deşi tatăl bogat nu folosea prea des cuvintele *„conţinut*”* şi *„context”,* preferând în schimb cuvântul „*realitate*folosea adesea cuvântul „capacitate. El obişnuia să spună:

— Nu numai ca un om «sărac trăieşte într-o realitate bazată pe sărăcie, dar această realitate săracă presupune faptul că persoana respectivă nu are *capacitatea* de a păstra banii pe care îi are.

El voia. Să spună prin aceasta afirmaţie că – atunci când oamenii rostesc lucruri percutn: „Nu voi fi niciodată bogat”, „Nu-mi pot permite asta* sau „Investiţiile sunt riscante* ele diminuează capacitatea oamenilor de a se îmbogăţi.

— Când un om care aparţine realităţii lumii sărace sau a lumii clasei de mijloc face brusc rost de bani – spunea tatăl

bogat – el nu are capacitatea mentală *şi* emoţională de a mânui cu grijă suma respectivă de bani... astfel încât banii se duc la un moment dat pe apa sâmbetei.

De aceea, auzim adesea oameni care spun: „Banii mi se scurg printre degete” sau „Indiferent cât câştig, mă trezesc la sfârşitul lunii că nu mai am niciun ban” sau „Am să fac investiţii când o să fac rost de nişte bani în plus”.

Am să folosesc din când în când exemplele pe care ni le oferea tatăl bogat – mie şi fiului său – exemple preluate din contextul casnic pentru a ne face să-i înţelegem mai uşor mesajele. De exemplu, a luat odată un pahar gol şi a început să toarne apă în el dintr-un vas mai mare. N-a durat mult până când paharul s-a umplut ochi şi apa a început să curgă pe jos. Tatăl bogat ne-a spus apoi:

— În lume sunt foarte mulţi bani. Dacă vreţi să vă îmbogăţiţi, trebuie mai întâi să vă extindeţi graniţele realităţii (contextul în *caic* trăiţi) pentru a vă. Putea păstra partea, voastră din cornul abundenţei.

În cursurile pe care le ţin, folosesc. Şi eu acelaşi exemplu pentru a explica relaţia dintre *confinat, context fi capacitate.* Încep mai întâi să pun apă într-un păhărel de ţuică, apoi într-un pahar de apă şi în final într-o cupă mai mare. Aceasta este o demonstraţie cât se poate de simplă

pentru a ilustra capacitatea complet diferită de a păstra banii – capacitatea specifica fiecărei categorii în parte: a oamenilor. Săraci, a celor din clasa de mijloc şi a oamenilor bogaţi.

Cum să vă extindeţi graniţele capacităţii?

Când oamenii mă întreabă: „Cum pot să încep să-mi extind graniţele realităţii sau ale contextului în care trăiesc?”, eu le ofer următorul răspuns: „Controlări du-ţi ideile”. Eu le reamintesc oamenilor una dintre sentinţele preferate ale tatălui bogat: „Banii nu sunt altceva decât o simplă noţiune”. Eu le ofer oamenilor aceleaşi sfaturi pe care mi le-a împărtăşit şi mie tatăl bogat. 1 comenta adesea afirmaţii precum:

1. „Nu-mi pot permite acest lucru”.
2. „Nu pot să fac asta”.
3. „Asta nu e bine”.
4. „Ştiu deja acest lucru”.
5. „Am mai încercat să fac asta o dată şi n-a mers”.

În „Este imposibil. Nu va funcţiona niciodată”.

7. „Nu poţi să faci asta”.
8. „Este ilegal”.
9. „Este un lucru prea greu de făcut”.
10. „Eu am dreptate, iar tu te înşeli”.

Tatăl bogat spunea:

— Cinicul şi prostul sunt gemeni care se situează pe laturile exact opuse ale realităţii şi posibilităţii. Prostul – spunea el mai departe – crede în orice plan exagerat, în timp ce cinicul critică orice lucru care nu face parte din realitatea lui.

El. Şi-a terminat explicaţiile spunând:

— Cinicul nu permite să pătrundă nimic nou în realitatea lui, în timp ce prostul nu face diferenţa între ideile bune şi ideile proaste, înlăturându-le adesea pe cele bune. Dacă vrei să devii bogat, trebuie să fii deschis la minte, să trăieşti într-o realitate flexibila şi să ai talentul să transformi ideile noi în adevărate acţiuni profitabile.

Am să redau din nou acum citatul din revista „Fast Company”:

„În timp ce pe vechea piaţă economică, *conţinutul* era rege, acum – pe noua piaţă economică, *contextul* a devenit rege”.

Tatăl bogat ar fi spus acest lucru într-o altă formă;

— Dacă vrei să te îmbogăţeşti rapid, trebuie să accepţi cu uşurinţa ideile noi şi să ai talentul de a înhăţa toate posibilităţile care ţi se ivesc în calc, în ciuda capacităţilor pe care le ai în momentul de faţă. Ca să reuşeşti acest

lucru, trebuie să-ţi schimbi şi să-ţi extinzi mereu graniţele realităţii în care trăieşti. Să încerci să te îmbogăţeşti trăind într-o realitate specifică unui om sărac sau într-o realitate caracterizată prin lipsuri şi limitări este o cauza pierdută.

De ce să nu vă îmbogăţiţi?

Stând în 1985 pe vârful muntelui din Sriiish Columbia, cu, Kim şi prietenul meu Larry am acceptat să trăim câţiva ani înfruntând adevărate greutăţi materiale şi luptând din greu să ne schimbăm realităţile în care trăiam – pentru a deveni nişte pensionari tineri şi bogaţi... şi credeţi-mă pe cuvânt când vă spun că am avut de înfruntat adevărate probleme şi greutăţi materiale. Când oamenii mă întreabă cum am reuşit să devenim pensionari tineri şi bogaţi, eu le răspund cât se poate de simplu: „Ne-am schimbat mereu realitatea în care trăim”. Ori de câte ori oamenii mă întreabă cum îţi poţi schimba realitatea, eu îl citez pe Robert Kennedy, care spunea:

„Unii oameni văd lucrurile aşa cum sunt ele în realitate şi spun: «De ce?». Eu visez lucruri care nu s-au întâmplat niciodată şi spun: ” De ce nu?»”.

Dacă vreţi să vă îmbogăţiţi mai repede, nu trebuie decât să depăşiţi graniţele confortului realităţii de moment păşind pe tărâmul noilor posibilităţi pe care vi le oferă

viaţa. Căci Robert Kennedy spunea: „De ce nu? M

O minte deschisa care îşi poate extinde graniţele realităţii sau ale contextului în care trăieşte este o formă importantă de pârghie. De fapt, poate că este forma cea mai importantă de pârghie – în special, în această lume mereu schimbătoare. În cazul tatălui bogat, această capacitate de a-şi extinde cu repeziciune graniţele realităţii a fost extrem de importantă. De fapt, eu sunt ferm convins că acesta a fost talentul lui unic şi motivul pentru toate succesele sale financiare pe care le-a repurtat. Acum când sunt mai bătrân şi mai înţelept, apreciez mult mai mult motivul pentru care tatăl bogat ne-a interzis – mie şi fiului său – să spunem vreodată „Nu-mi pot permite”. În anii ce vor urma, capacitatea voastră de a vă schimba şi a vă extinde graniţele realităţii va deveni singura formă importantă de pârghie. În anii ce vor urma, cei care îşi pot schimba contextul vieţii vor cunoaşte adevărata prosperitate şi îi vor depăşi cu mult pe cei care nu pot să facă acest lucru. Aşa cum spunea articolul din revista „Fast Company*, „pe noua piaţă economică, contextul a devenit regeu.

Dacă vreţi să nu rămâneţi în urmă şi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, trebuie să fiţi capabili să vă

schimbaţi mereu contextul în care trăiţi... deoarece *contextul* este cel care determină *conţinutul.* Iar *contextul* şi *conţinutul* luate împreună au drept rezultat *capacitatea.*

Aceste teorii vin. Să completeze – mai mult sau mai puţin – ideile despre importanţa pârghiei minţii omeneşti. Deşi acest capitol încheie partea închinată realităţii minţii omeneşti, veţi descoperi pe parcursul cărţii multe alte referiri la acest concept extrem de important ai realităţii individuale.

Următoarea parte din carte este închinau importanţei pârghiei planului vostru financiar. Motivul pentru care conceperea unui plan esrc atât de importantă constă în faptul că foarte mulţi oameni au visuri, dar nu au un plan pentru realizarea acestor visuri. Este important să visam că vom deveni cândva pensionari tineri şi bogaţi, dar ca să transformăm acest vis în realitate, trebuie să avem un plan care să facă trecerea de la vis la realitate.

În capitolele următoare, vă vom supune pârghia minţii la un test, căci vom vorbi despre sume de bani care nu fac parte din realitatea celor mai mulţi oameni. Dacă veţi considera că aceste sume de bani nu fac parte din realitatea sau din contextul vostru, atunci aceste sume vor rămâne doar un vis intangibil. Aşa cum am mai spus şi mai

devreme, este dificil pentru o persoană care câştigă mai puţin de 50.000$ pe an să-şi imagineze că se va putea pensiona peste câţiva ani, având în buzunar un venit de peste *1* milion de dolari. Deşi foarte mulţi oameni visează, că se vor pensiona cândva având o asemenea suma în buzunar, mai puţin de t procent din populaţia Americii reuşeşte acest lucru. Realitatea aceasta va rămâne pentru totdeauna un *vxs* pentru procentul de 99% din populaţie.

Vestea buna este faptul că – dacă înţelegeţi importanţa stăpânirii unei realităţi corespunzătoare sau unui context potrivit, dar şi importanţa conceperii unui plan – şansele de a deveni pensionari tineri şi bogaţi crose substanţial.

Dacă vă puteţi schimba realitatea şi să vă conceperi un pian de excepţie, veţi descoperi că realizarea unui milion de dolari sau poate chiar mai mult poate fi un proces mult mai uşor decât să munciţi toată viaţa pentru 50000$. Nu este nevoie decât de o realitate sau de un context flexibil şi de un plan pe care trebuie să-l urmaţi cu stricteţe. Următoarele capitole vă vor dezvălui cum vă puteţi concepe planul necesar... un plan care să aibă o forţa extraordinară a pârghiei, ce vă va ajuta să deveniţi în final nişte pensionari tineri şi bogaţi.

PARTEA A II-A

Pârghia planului vostru

Vă voi prezenta în cele ce urmează câteva citate preluate dintr-un interviu pe care l-a dat Robert Reich, ministru al Muncii în guvernul Clinton:

„Prăpastia din ce în ce mai adâncă dintre oamenii bogaţi şi oamenii săraci ne creează probleme serioase”.

„În calitate de ministru al Muncii, ţelul meu a fost să încerc să creez cât mai multe locuri de muncă şi să oter americanilor salarii mai mari, iar după ce munceşti ani de zile în acest post, începi să crezi că slujbele şi salariile rezolvă toate problemele. Dar nu este deloc aşa”.

„Nu mai este vorba doar de problema unei slujbe sau de un salariu decent”.

„Pe noua piaţă economică, în care au loc câştiguri neprevăzute... apar două piste – una extrem de rapidă, iar cealaltă extrem de lentă, caracterizate printr-o lipsă rocală de trepte intermediare”.

Întrebarea care se pune este următoarea: Voi şi planul vostru vă aflaţi pe pista rapidă sau pe cea lentă?

CAPITOLUL 9

Cât de rapid este planul vostru f

„Sunt stăpânit de patima vitezei”.

— Tom Cruise în „Top Gun”.

Planul potrivit căruia munceşti din greu toată viaţa, faci economii la sânge *şi* depui apoi toţi banii într-ип cont pentru pensionare este un plan foarte lent. Tste un plan bun, bazat pe multă cumpătare, conceput de 90% din oameni. Dar nu este un plan bun pentru cei care doresc să devină pensionari tineri şi bogaţi Dacă vreţi să deveniţi nişte pensionari tineri şi bogaţi, trebuie să vă concepeţi un plan mult. Mai rapid decât cel pe care îl concep cei mai mulţi oameni.

Dacă aveţi posibilitatea, înduri aţi filmul „Top Gun” şi urmăriţi viteza eu care trebuie să zboare acei piloţi tineri şi rapiditatea cu care ei trebuie să ia decizii disperare. Capacitatea de „a manevraviteza este extrem de importantă pentru piloţii aceia atax de tineri, pentru că viaţa lor depinde de *viteza* eu care „manevrează” *viteza.* Acelaşi lucru este valabil şi pentru viaţa şi modul în care se fac astăzi afaceri. Rapiditatea cu care poţi se bun ba şi extinde graniţele contextului vieţii tale în aşa fel încât să adaptezi aceste schimbări la lumea afacerilor de astăzi este un lucru vital pentru io şi cei ce vor să obţină succese financiare. Astăzi nu mai este vorba de prăpastia dintre „a avea” şi „a nu avea”. Este vorba de prăpastia aflată în continuă schimbare între oamenii clasei de mijloc şi

oamenii bogaţi. Ca să vorbim pe şleau, dacă v-aţi conceput un plan lent, care aparţine Erei Industriale, veţi fi depăşiţi în cursa financiară... şi nu de contemporanii voştri, ci de oameni mult mai tineri, a căror minte funcţionează la viteză maxima şi ale căror idei vin în întâmpinarea noilor schimbări. Aceste schimbări rapide de contexte constituie motivul pentru care avem astăzi tineri de 20 de ani, care sunt multimiliardari şi oameni de 50 de ani, care speră încă să găsească slujbe care să le aducă pe an un venit de 50.000$. Un lucru extrem de trist este faptul ca aceşti contemporani ai mei în vârstă de 50 de ani îşi sfătuiesc în continuare copiii să urmeze paşii pe care i-au urmat ci în viaţă... urc an du-se astfel în acelaşi} >tren personal" pe care l-au urmat şi părinţii lor.

În volumul al treilea din seria „Tată bogat", intitulat „Ghidul investitorului", am spus – încă de la început – ca investiţiile presupun un plan. Am mai spus, de asemenea, că cei mai mulţi oameni plănuiesc să rămână săraci, de aceea spun ce spunea şi tatăl meu sărac: „când voi ieşi la pensie, venitul meu va scădea". Cu alte cuvinte, ei plănuiesc să muncească din greu toată viaţa ca în final să se trezească la fel de săraci cum au fost întotdeauna. Tatăl bogat spunea:

— Dacă vrei să devii un pensionar tânăr şi bogat, trebuie să-ţi concepi un plan care să se bazeze pe rapiditatea în acţiune, un plan care să ic facă din ce în ce mai bogat, depun and un efort din ce în ce mai mic.

Cum puteţi să creaţi un plan bazat pe rapiditatea în acţiune?

Una dintre concepţiile de bază de tatălui bogat referitoare la bani este următoarea:

— Banii nu sunt altceva decât o simplă noţiune.

El continua apoi să spună:

— Există noţiuni „rapide** şi noţiuni „lente” aşa cum există trenuri accelerate şi trenuri personale. Când este vorba de bani, cei mai mulţi oameni se urcam trenul personal, privind apoi pe fereastra cum acceleratele trec pe lângă ci cu o viteză considerabilă. Daci vrei să te îmbogăţeşti rapid, planul pe care îl vei concepe trebuie să conţină noţiuni şi idei bazate pe rapiditatea în acţiune.

Dacă ar trebui să ne construim o casă, mai întâi am angaja un arhitect, iar apoi, împreună, cu arhitectul, am concepe un Set tic planuri. Dar când este vorba de avere sau de un plan pentru asigurarea viitorului, oamenii nu mai ştiu de unde să înceapă... şi nu reuşesc niciodată să-şi conceapă un plan financiar ca să-şi asigure o viaţă liniştită.

Nu există un plan standard pentru acumularea averilor. Când este vorba de bani, cei mai mulţi oameni urmează planul financiar pe care l-au urmat – la rândul lor – şi părinţii lor... iar planul presupune adesea muncă asiduă şi economisirea banilor. Când aleg această cale, milioane de oameni nu mai au altă şansă decât să privească de la fereastra trenului lor personal cum sunt mereu depăşiţi de limuzine luxoase, de avioane particulare şi de vile fastuoase.

Dacă nu vreţi să vă pe treceţi toată viaţa privind cu jind de la fereastra trenului, avionului sau maşinii voastre, împotmolite în traficul orelor de vârf, atunci ar fi bine să începeţi să creaţi un plan financiar ba. al pe rapiditatea în acţiune. Am să vă ofer acu ni câteva idei referitoare la modalitatea prin care vă puteţi concepe şi dezvolta un plan financiar care să vă aducă profituri inulr mai rapide.

1. ALEGEŢI-VĂ MAI ÎNTÂI STRATEGIA DE IEŞIRE DIN AFACERI!

Oamenii mă întreabă adesea:» Cum să încep să investesc?” sau „în ce-ar trebui să investesc?” Eu le răspund la aceste întrebări cu o altă întrebare: „Care este strategia voastră de ieşire din afaceri?” Iar uneori această întrebare este însoţită de o altă întrebare; „La ce vârstă

vreţi să ieşiţi din afaceri? **

Tatăl meu bogat spunea adesea:

— Un investitor profesionist arc întotdeauna o strategie de ieşire din afaceri, concepută înainte de-a începe să facă investiţii.

Această strategie de ieşire din afaceri este o regulă de baza în lumea investiţiilor, iată de ce tatăl bogat spunea. Mereu:

— Începe întotdeauna cu sfârşitul, nu cu începutul!

Cu alte cuvinte, înainte de a intra pe tărâmul investiţiilor, trebuie mai întâi să ştiţi cum, când, unde şi cu ce câştig vreţi să ieşiţi din afacerile cu investiţii De exemplu, dacă cineva vă întreabă: „Care este primul lucru ce trebuie făcut înainte de plănuirea unei vacanţe?”, răspunsul vostru ar trebui să fie următorul: „Ei bine, unde vieţi să mergeţi?” Sau dacă cineva vă întreabă: „Ce cursuri ai trebui să urmez?”, răspunsul ar trebui să fie acesta: „Ce vrei şi devii după absolvire?” Acelaşi lucru este valabil şi cu investiţiile. Înainte de a te hotărî în ce vrei să investeşti, trebuie mai întâi şi ştii unde vrei să ajungi. De aceea, tatăl bogat spunea mereu:

— Strategia de ieşire din afaceri este o regulă de baza în lumea investiţiilor. Mulţi oameni încep să facă investiţii

pentru ca ei încep să realizeze că statul sau compania pentru care lucrează nu le va mai asigura viitorul odată ce vor ieşi la pensie. Ei fac astăzi investiţii pentru că vor să-şi asigure pe termen lung statutul financiar. Deşi este un lucru bun faptul că foarte mulţi oameni fac astăzi investiţii, mi-e teamă că cei mai mulţi investitori nu-şi bat deloc capul cu strategia de ieşire din afaceri – strategie ce trebuie concepută înainte de a începe să faci investiţii.

Ce câştig veţi avea după ce nu veţi mai lucra?

Acum câţiva ani, cineva mi-a oferit următoarele statistici alcătuite de guvernul federal. Deşi reprezintă realitatea de acum câţiva ani, nu cred că rapoartele sau cifrele în dolari s-au schimbat prea mult.

Referindume la vârsta de 65 de ani, când cei mai mulţi oameni se gândesc la pensionare sau la *ieşirea, din afacerii* întrebarea care se pune este următoarea: ce venit vreţi să aveţi când veţi ieşi la pensie? Departamentul American al Sănătăţii, Educaţiei şi Asistenţei Sociale a intervievat oameni cu vârste cuprinse între 20 şi 65 de ani şi a aflat următorul lucru:

Pentru fiecare 100 de oameni, dintre care făceau parte oameni mai tineri sau care împliniseră deja 65 de ani:

36 muriseră deja

54 trăiau din ajutoarele sociale sau din ajutoarele oferite de familiile lor 5 lucrau încă pentru că trebuiau să mai lucreze 4 erau bine înstăriţi 1 era foarte bogat

Aceste statistici par să vină în sprijinul afirmaţiei mele anterioare, potrivit căreia cei mai mulţi oameni îşi concep un Plan de pe urma căruia muncesc din greu toată viaţa, ajungând la pensie săraci. Şi asta – pentru că – fie au plănuit să devină nişte pensionari săraci, fie nu au acordat atenţie planului lor financiar sau strategiei de ieşire din afaceri.

Analizând aceste statistici, întrebarea care se pune este următoarea: când ajungi la vârsta de 65 de ani, din care categorie *vrei sau punuieşti* să faci pane când te vei retrage din afaceri? Tatăl meu sărac, deşi era un om harnic şi avea o pregătire de invidiat, s-a înscris mereu la cursuri de specialitate, ca să ajungă la sfârşitul vieţii să facă pane din categoria oamenilor săraci. Tatăl meu bogat, pe de altă parte, a ajuns – cu foarte multă uşurinţă – să facă parte din categoria oamenilor extrem de bogaţi. Deşi amândoi au pornit – mai mult sau mai puţin – de la zero, ei şi-au conceput planuri financiare şi strategii de retragere complet diferite. Unul a plănuit să devină un pensionar sărac, iar celălalt a plănuit să devină un pensionar bogat.

Deşi amândoi au continuat să muncească după ce au împlinit 65 de ani, diferenţa a constat în faptul că unul a fost nevoit să continue să muncească, în timp ce celălalt a continuat să muncească pentru că îi plăcea să muncească.

Care este obiectivul strategiei voastre de retragere din lumea afacerilor f

După analizarea statisticilor alcătuite de guvern, mi-am dat seama că mai trebuiau aduse şi alte completări pentru a realiza o hartă cât mai exactă a strategiilor de retragere din lumea afacerilor, strategii concepute de oameni din toate categoriile sociale* Astfel, am adăugat acestor statistici guvernamentale sumele în dolari specifice fiecărei categorii în parte, sume pe care le-am realizat ţinând cont de variaţiile dolarului în anul 2000. Aşadar, la vârsta pensionarii – respectiv, la vârsta de 65 de ani, venitul aparţinând fiecărei categorii în parte este următorul:

Oamenii săraci 25.000$ pe an sau chiar mai puţin

Oamenii din clasa de la 25.000$ la 100.000$ pe an de mijloc

Oamenii înstăriţi de la 100.000$ la 1 milion $ pe an

Oamenii bogaţi 1 milionş pe an sau chiar mai mult

Oamenii foarte bogaţi l milion $ *pe lună* sau chiar mai

mult

Din păcate, realitatea este ca doar unul din 100 de americani atinge nivelul oamenilor înstăriţi atunci când iese la pensie* Statisticile – ca de exemplu, ceic realizate de Departamentul American al Sănătăţii şi Educaţiei – arată că 36 din 100 de oameni mor. Aceşti 36 de oameni „se retrag” de pe faţa pământului înainte de a se retrage din afaceri. Asta înseamnă că 59 din 64 de oameni care mai rămân ies la pensie situându-se sub nivelul oamenilor înstăriţi. Numai 5 dintre ei reuşesc să depăşească acest nivel* Acesta este rezultatul conceperii unui plan financiar lent şi al inexistenţei unei strategii de retragere din lumea afacerilor.

În timpul cursurilor mele despre investiţii, eu îi întreb adesea pe investitori:

— Din ce categorie vreţi să faceţi pane odată ce ieşiţi la pensie?

Cu alte cuvinte:

— Care este nivelul de pensionare pe care îl vizaţi?

(În lucru extrem de interesant este faptul că oamenii se mulţumesc să se încadreze în categoria clasei de mijloc, fcu le spun apoi:

— Dacă vă mulţumiţi cu atât, atunci veţi continua să

mergeţi cu un tren personal. Căci aceasta este destinaţia trenurilor personale. Trenul personal – îmi continui eu explicaţiile – urmează un traseu standard: găsirea unei slujbe sigure, muncă asiduă, un trai extrem de modest, bani economisiţi şi investiţii pe termen lung.

Când oamenii mă întreabă:

— Pot să ating nivelul oamenilor înstăriţi mergând cu un tren personal?

Fu le răspund:

— Da... poţi *să* atingi accsr nivel prin intermediul unei slujbe permanente, bine plătite... dar trebuie să începi să faci investiţii încă de la o vârstă fragedă, să trăieşti de azi pe mâine, să investeşti o mare parte din venitul pe care îl câştigi, să speri că bursa nu se va prăbuşi şi să accepţi să te pensionezi după vârsta de 55 de ani.

Cotinuându-mi explicaţiile, le spun:

— Trebuie să plătiţi însă un pteţ pentru conceperea acestui plan al obţinerii unei slujbe sigure şi al traiului modest pentru atingerea nivelului oamenilor înstăriţi Preţul este aed ci că «odată ce veţi concepe un plan atât de conservator – vă va fi extrem de greu să treceţi la nivelul oamenilor bogaţi şi foarte bogaţi.

Dacă nu doriţi decât să atingeţi nivelul oamenilor din

clasa de mijloc sau pe acela al oamenilor înstăriţi, atunci nu aveţi nevoie de această carte. S-au scris deja foarte multe cărţi care se adresează celor care vor să atingă aceste niveluri sau celor care se caracterizează printr-o astfel de realitate sau context. Nivelul oamenilor clasei de mijloc şi nivelul oamenilor înstăriţi sunt nişte niveluri potrivite pentru momentul în care hotărăşti că a sosit vremea retragerii din lumea afacerilor. Eu sunt îngrijorat pentru cei 50% din oameni care nu reuşesc să atingă aceste niveluri.

Trebuie să prindeţi trenul accelerat

Dacă începeţi viaţa de la zero, aşa cum am început-o eu, şi dacă vreţi să deveniţi nişte pensionari tineri şi bogaţi, atingând nivelurile oamenilor bogaţi sau foarte bogaţi, atunci va trebui să înlăturaţi ideea unei slujbe sigure şi să prindeţi trenul accelerat. Ca să puteţi prinde acest tren, trebuie să aveţi o minte deschisă la tot ce e nou, să aveţi idei novatoare, bazate pe multă rapiditate de acţiune, să aveţi cunoştinţe temeinice din lumea afacerilor şi investiţiilor şi un plan extrem de „rapid. Cu alte cuvinte, trebuie să organizaţi toate operaţiunile, situându-va într-un context complet diferit de cel al oamenilor de rând. Oamenii care folosesc planul unei slujbe sigure şi al

investiţiilor pe termen lung, pentru a atinge nivelul oamenilor înstăriţi, ajung adesea la destinaţie fără conţinutul, contextul şi capacitatea necesare pentru a înfrunta rigorile specifice nivelurilor oamenilor bogaţi şi foarte bogaţi. Cu alte cuvinte, ci s-ar putea să ajungă la destinaţia dorită cu bani în buzunar, dar fără să stăpânească realitatea necesară nivelurilor oamenilor bogaţi şi foarte bogaţi. Căci – aşa cum spunea tatăl bogat:

— Procesul de îmbogăţire presupune mult mai multe lucruri decât simpla posesiune de bani.

Eu şi soţia mea, Kim, am luat hotărârea de a ne retrage din cursa banală specifică nivelului oamenilor înstăriţi. Acesta era obiectivul nostru. Odată ce ne-am stabilit obiectivul, în anul 1985, am început să muncim din greu ca să ne dezvoltăm strategia de *„ieşire din afaceri”* şi planul nostru de investiţii, ca după aceea – şi numai după aceea – să ne concepem strategia de *„intrare în afaceri*. În momentul în care ne-am conceput strategia de retragere, am ştiut imediat ce urma să facem şi de unde să începem. Ştiam că trebuia să prindem un tren accelerat pentru a reuşi să punem bazele unei afaceri şi să investim în proprietăţi imobiliare. Acest lucru însemna renunţarea la timpul liber – chiar şi în zilele de weekend – şi renunţarea

definitivă la urmărirea emisiunilor de televiziune. De asemenea, trebuia să suportăm întrebările rudelor şi prietenilor, întrebări de genul: „De ce du vă luaţi o slujbă?” sau „Pentru ce munciţi atât de mult?”

Dar în final, munca asidua, renunţarea la o slujbă permanentă şi urmarea cu stricteţe a traseului presărat de rigori, pe care îl presupune călătoria cu un tren accelerat – toate au dat rezultate. Învestiţiile pe care le-am făcut ne-au ajutat să ne atingem scopul – să ne pensionăm devreme: ea – la 37 de ani, iar eu – la 47 de ani. A fost nevoie de 9 ani din momentul în care ne-am conceput planul şi până am reuşit să ne atingem scopul. Ne-am conceput planul în 1985 şi ne-am realizat obiectivul în 1994. În 1985, ne-am ales un plan prin intermediul căruia să putem atinge nivelul oamenilor înstăriţi, dar şi să obţinem pregătirea şi experienţa necesare pentru a ne putea califica la nivelul oamenilor bogaţi şi foarte bogaţi. Cuvântul-cheie este verbul*» a califica”* pe care îl voi explica mai târziu – în acest capitol, dar şi în capitolele ce vor urma.

Pentru că investiţiile noastre ne-au adus mai mult de LOC C00$ pe an sub formă de venit pasiv, ne-am putut încadra la nivelul oamenilor bogaţi – şi asta pentru că am

avut timp, bani şi cunoştinţele de bază necesare trecerii la nivelurile următoare. Am trecut de la nivelul oamenilor înstăriţi la nivelul oamenilor bogaţi într-o perioadă de 5 ani. Următorul pas este nivelul oamenilor foarte bogaţi şi, dacă lucrurile merg conform planului, ar trebui să-l realizăm peste 3 ani.

Ca teorie, planul pe care l-am folosit pe parcursul tuturor nivelurilor este cât se poate de simplu. Consta în crearea de afaceri şi în investiţii făcute în proprietăţi imobiliare. Astăzi, noi continuăm să cream afaceri şi să investim în proprietăţi imobiliare. Deşi planul a rămas la fel de simplu, noi ne-am îmbogăţit experienţa şi educaţia financiară. Şi această experienţă şi educaţie financiară ne permit acum să creăm afaceri şi să cumpărăm proprietăţi imobiliare mult mai repede decât o făceam înainte. Cu alte cuvinte, noi am făcut greşeli, le-am corectat şi am învăţat din ele. Făcând aceste greşeli, dar învăţând din ele, ne-am putut schimba contextul vieţii în care trăiam, conţinutul sau capacitatea de percepere a lucrurilor, căpătând astfel abilitatea de a aborda proiecte mult mai mari sau abilitatea de a manevra sume mari de bani, dar şi rapiditatea cu care pornim la acţiune. Faptul că ne-am suit în trenul accelerat ne-a oferit calificări mult mai

importante în lumea afacerilor şi investiţiilor – calificări de care nu au parte cei care se mulţumesc să ajungă cu trenul personal la nivelul oamenilor înstăriţi.

La început., am pornit încet, dar pe parcurs am câştigat multe cunoştinţe financiare, experienţă şi prieteni de aceeaşi factură ca noi. În timp ce urmam cu stricteţe planul nostru simplu, contextul, conţinutul, capacitatea şi rapiditatea cu care cream afaceri sau achiziţionam proprietăţi care ne creşteau mereu vienâtul au început să se dezvolte din ce în ce mai mult, într-o perioadă în care venitul celor mai mulţi dintre contemporanii mei ating cotele cele mai înalte ale câştigurilor lor, venitul nostru pare „şi spargă norii”. Într-o perioadă în care contemporanii mei sunt fericiţi că reuşesc să câştige pe an de la 80.000$ la 350000$, venitul meu şi al lui Kim creşte cu viteza trenului accelerat. Şi este bine că – acum – muncim din ce în ce mai puţin şi câştigăm din ce în ce mai mult. Lucrurile se desfăşoară conform planului nostru iniţial.

Când eram elev la liceu, în anii 60, tatăl meu sărac câştiga mult mai mulţi bani decât tatăl meu bogat. Când am devenit student, tatăl bogat a ajuns să câştige de 20 de ori mai mult decât câştiga tatăl meu sărac, chiar dacă

acesta se afla atunci la apogeul câştigurilor sale. În perioada în care amândoi au trecut de 60 de ani, tatăl meu sărac abia putea supravieţui financiar. Dacă n-ar fi avut Asigurările Sociale şi Asigurările Medicale, ar fi ajuns să trăiască pe stradă sau ar fi trebuit să se mute împreună cu familia sa în altă parte. În acelaşi timp, averea strânsa de tatăl bogat era estimată la peste 150 de milioane de dolari şi continua să crească. Când amândoi taţii au împlinit 65 de ani, tatăl bogac ajunsese să câştige pe an mai mult decât reuşise să câştige tatăl meu sărac în întreaga sa viaţă. Viaţa amându-rora decursese conform planului lor. Căci – aşa cum spusese Robert Reich, ministrul Muncii:

— Există două piste – una extrem de rapidă, iar cealaltă extrem de lentă, caracterizate printr-o lipsă totală de trepte succesive.

2. CREAŢI-VĂ UN PLAN CARE SĂ LUCREZE ÎN FAVOAREA VOASTRĂ!

Eu sunt de părere că 90% din populaţie urmează acelaşi plan. De aceea, mai mult de 99% din populaţie nu ajunge nici măcar la nivelul oamenilor înstăriţi. Sunt oameni care încearcă să atingă nivelul oamenilor înstăriţi sau nivelul oamenilor bogaţi, dar nu reunesc să-şi pună planul în aplicare.

Subliniez importanţa creării propriului vostru plan, pentru că fiecare dintre noi trebuie să ia în considerare slăbiciunile şi valorile sale, speranţele şi dorinţele sale. Eram conştient că trebuia să-mi concep propriul meu plan, pentru că nu îndeplineam cerinţele necesare ocupării unui post universitar, aşa cum era cazul tatălui meu sărac. Eram bun în alte domenii, dar nu în domeniul sistemului de învăţământ. Un prim pas în crearea planului vostru este descoperirea talentului vostru nativ şi modalitatea prin care puteţi acumula cât mai multe cunoştinţe din toate domeniile.

În volumul „Copil bogat, copil isteţ*, am vorbit despre cele 7 talente diferite şi despre cele 4 modalităţi de învăţare. Sistemul nostru de învăţământ nu recunoaşte decât un singur talent „talentul verbal-lingvistic* capacitatea de a citi şi de a scrie şi o singură modalitate de învăţare. Tatăl meu sărac m-a ajutat să-mi descopăr talentul nativ şi modalitatea proprie de învăţare, chiar dacă acestea nu erau recunoscute de instituţia pe care el o conducea – departamentul de stat care se ocupa cu problemele de învăţământ. Astăzi, câştig foarte mulţi banî – dar nu datorită învăţăturilor primite la şcoală, ci datorică experienţei pe care am acumulat-o în procesul de

concepere şi urmare a planului meu.

Chiar dacă nu mai sunteţi la şcoala sau nu aveţi cap îi ar fi un exerciţiu benefic pentru voi dacă aţi încerca să vă descoperiţi propriul talent nativ şi stilul vostru specific de învăţare. Dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, atunci trebuie să ştiţi că descoperirea talentului vostru personal şi a stilului specific de învăţate joacă un rol important în planul vostru pe care îl veţi avea de urmat.

Trebuie să nu mai păşiţi niciodată pe calea siguranţei oferite de o slujbă permanentă

Îmi amintesc şi astăzi de ziua în care eu şi Larry am plecat de la Xerox Corporation la sfârşitul anilor ’70. Aceasta a fost ultima mea slujbă tradiţională. 20 de ani mai târziu, mulţi dintre colegii mei de la Xerox se simt acum marginali/aţi şi „minimalizaţi datorită schimbărilor tehnice şi financiare suportate de compania Xerox, Prăpastia dintre vechi şi nou s-a adâncit extrem de mult în aceşti 20 de ani şi nu este vorba numai de bani. Este vorba de un conflict de realităţi – realitatea trecutului şi realitatea prezentului.

O schimbare de context

Nu am scris paragraful anterior pentru a mă flata singur, ci pentru a ilustra schimbarea de context survenită în 20

de ani. Cu 20 de ani în urmă, cel mai inteligent lucru pe care puteai să-l faci era să-ţi găseşti o slujbă şi să urci pe scara ierarhiei din cadrul companiei unde lucrai. Îmi amintesc de faptul că oamenii nu puteau înţelege de ce eu şi Larry renunţam la posibilităţile extraordinare pe care ni le-ar fi putut oferi o companie de prestigiu cum era cea de la care noi tocmai plecam. La urma urmei, noi eram aman doi aşii vânzărilor din cadrul companiei, care cunoştea mereu o continuă creştere, astfel încât viitorul nostru părea strălucit. Nu avea absolut nicio logică motivul pentru care noi părăseam compania respectivă în perioada aceea economică, în care ideea de a renunţa la o slujbă bine plătită nu era sub nicio formă acceptată, Ideea agreată în acea perioadă era să munceşti pe rupte ca să urci pe scara ierarhiei din cadrul companiei unde lucrai ca într-o bună zi să ajungi manager sau chiar vicepreşedinte.

Când vorbesc acum cu tinerii născuţi după 1975 aceasta fiind perioada în care am plecat noi de la compania Xerox – descopăr ca mulţi dintre ei nu vor să urce treptele ierarhiei companiei pentru care lucrează. Cei mai mulţi dintre ei consideră că cel mai inteligent lucru este să pui bazele propriei tale companii şi apoi s-o oferi publicului prin intermediul unei oferte publice iniţiale (OPI), ca apoi

să te retragi mai devreme din afaceri sau să înfiinţezi o altă companie, pe care s-o oferi din nou publicului. Schimbarea de context survenită în decurs de 20 de ani este foarte mare. Cunosc oameni de aceeaşi vârstă cu mine care nici măcar nu ştiu ce este o OPJ... dar în schimb, copiii lor ştiu.

Copiii lor vorbesc despre cum să devină oameni de afaceri sau cum să lucreze alături de un om de afaceri care să-i înveţe cum se oferă o companie pe piaţa publică, pentru că ei vor să obţină calea cea mai rapidă spre îmbogăţire. Ei vor să obţină calea cea mai rapida spre îmbogăţire, nu să rămână încătuşaţi pe veci într-o existenţă de mizerie, specifică celei duse de părinţii lor... o existenţă bazată pe nenumărate lipsuri materiale, care se în clic le în final într-un azil de bătrâni pentru milioane şi milioane de oameni din generaţia mea.

Cum suportaţi noţiunea de schimbare *

Am prieteni care urăsc schimbările survenite în modă, în muzică şi în tehnologie. Aceşti prieteni urăsc muzica rap, nu încheie afaceri prin Internet şi se bucură când află că multe dintre aceste afaceri dau în final faliment. Aceştia sunt oamenii care cred în continuare în siguranţa oferită de o slujbă permanentă, în Asigurările Sociale şi

Asigurările Medicale... în toate ideile sau promisiunile specifice Erei Industriale.

În timp ce aceştia sunt oameni care se opun din toate puterile noţiunii de schimbare, sunt şi oameni care fug din faţa acestei noţiuni. Am prieteni care caută neobosiţi slujbe care nu pot fi afectate sau ameninţate de Revoluţia Mondială a Intemctului. Unul dintre ei şi-a luat o slujbă de profesor «nu pentru că îi place să le predea copiilor. F.l şi-a luat aceasta slujbă pentru că dorea un sanctuar în care să se ascundă în faţa schimbărilor survenite în întreaga lume. 1 dorea o slujbă care să-i ofere siguranţa financiară permanentă, o slujbă din care nu putea fi dat afară. Sistemul şcolar era adăpostul lui care î) apăra de lumea schimbărilor.

O al că prietenă a cumpărat o afacere care nu putea fi afectată de Internet. Ea mi-a spus:

— Sunt prea bătrână ca să mai învăţ să fac afaceri prin Internet, aşa că vreau o afacere care să nu poată fi afectată de Internet. Nu am bani strânşi pentru pensionare, aşa că planul meu este să muncesc până în momentul în care nu voi mai putea să muncesc deloc.

Aceste exemple au menirea de a ilustra realităţile sau contextele care nu acceptă noile schimbări a le epocii în

care trăim.

Aceşti oameni vor cădea cu siguranţă în prăpastia tot mai mare care *se* creează între oamenii din clasa de mijloc şi oamenii bogaţi. Corabia părăseşte portul pentru a se îndrepta spre ţărmul marilor oportunităţi» bogăţiilor şi averilor uriaşe» dar mulţi oameni prefera să fie lăsaţi în port... pentru simplul fapt că nu-şi pot schimba contextul spiritual. Sunt încătuşaţi într-un trecut de mult apus.

Cum trebuie să vedeţi viitorul?

Înt i-o călătorie cu avionul de la Londra la New York, am stat lângă un director executiv care lucra în cadrul companiei IBM. După ce am făcut cunoştinţă unul cu celălalt, l-am întrebat:

— Cum vă pregătiţi dumneavoastră pentru viitor?

Răspunsul lui a fost următorul:

— Cea mai mare greşeală pe care o fac adulţii când privesc spre viitor constă în faptul că ei văd viitorul doar prin prisma lor. De aceea» ei nu reuşesc să vadă schimbările iminente. Dacă vrei să vezi cum va arăta lumea peste 10 ani» atunci priveşte un băieţel sau o fetiţă de 15 ani! Analizează lumea prin prisma lor şi ai să vezi cum va arăta viitorul. Dacă poţi să înlături – măcar pentru o clipă – propria ta viziune asupra lumii şi să vezi lumea

prin prisma unei persoane mult mai tinere, ai să descoperi o lume mult mai mare, o lume caracterizată prin schimbări masive şi prin nenumărate alte oportunităţi, care îţi pot apărea oricând în cale. Este vorba de oportunităţi ivite în lumea afacerilor şi investiţiilor, care vor crea averi mult mai mari decât ceic create de automobile – în cazul lui Henry Lord, de petrol – în cazul lui John D. Rockefeller, de computere – în cazul lui Bill Gates sau de Internet – în cazul tinerilor fondatori ai site-urilor Yahoo, AOL ŞI Netscape.

Apoi, l-am întrebat:

— Vom vedea în curând cum un elev de liceu va deveni mulţimiliardar prin propriile sale mijloace?

Tar el mi-a răspuns:

— Pariez oricât pe asta.

Dacă astăzi nu sunteţi bogaţi, pentru că aţi pierdut ultimul vapor care a plecat din port, nu vă faceţi griji, căci un alt vapor se pregăteşte să navigheze spre ţărmul bogăţiilor şi oportunităţilor de neimaginat. Întrebarea este; vă veţi îmbarca pe puntea lui?

Istoria se repetă

Una dintre materiile mele preferate la şcoală era istoria ştiinţelor economice. Această istorie a ştiinţelor economice

studiază

— printre altele – şi viaţa celor mai importanţi lideri în domeniul economic, care au trăit în diverse epoci ale istoriei. Am să vă dau acum câteva nume de personalităţi marcante în domeniul economic: Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus şi John Maynard Keynes. Povestea vieţii lor şi a modului în care au văzut ei lumea contemporana lor constituie un studiu deosebit de interesant despre felul în care au evoluat tehnologia, omenirea şi ştiinţele economice.

O perioadă din istoria ştiinţelor economice a purtat numele de Luddite, după grupurile de oameni care atacau şi distrugeau utilajele fabricilor, pentru că se temeau că îşi vor pierde slujbele (n.tr. Luddite – membru al unei bande de muncitori din Anglia

— [1811 – 1816] bande organizate pentru a distruge utilajele fabricilor, din convingerea ca folosirea lor duce la scăderea locurilor de munca; după numele lui Nici Lucid [secolul al XVIII-leaJ, muncitor din Leicestershire, care este autorul acestei idei). Astăzi, când îi spui cuiva că este Luddite, înseamnă ca persoana respectivă se împotriveşte cu vehemenţă schimbărilor tehnologice sau se simte ameninţată de aceste schimbări tehnologice sau pur şi

simplu speră că tehnologia va dispărea în neant, lăsând lumea în pace. Deşi Luddiţii originali au dispărut de mult în negura timpului, au fost astăzi înlocuiţi cu Luddiţii lumii modeme. Astfel, putem spune că istoria continuă să se repete mereu.

Sunteţi încătuşaţi în lanţurile timpului!

Sunt convins că mulţi dintre voi aţi văzut emisiuni de televiziune despre «transformări şi remodelări", emisiuni unde moderatorul invită o persoană care se îmbracă îngrozitor şi o transformă – prin intermediul remodelârii şi machiajului – dintr-o broască râioasă într-un prinţ sau prinţesă fermecătoare. O echipa de coafori şi de consilieri în materie de imagine şi culoare „se năpusteşte" asupra persoanei respective, care este un dezastru în materie de modă, şi o transformă (pe el sau pe ea) într-un miracol de eleganţa şi frumuseţe. Unele transformări sunt realmente uluitoare, iar altele schimbă viaţa persoanei respective pentru totdeauna.

Am un prieten care este consilier profesionist în materie de imagine, unul dintre cei mai renumiţi consilieri, a cărui misiune este să îmbrace şi să retuşeze imaginea oamenilor bogaţi. El face parte din echipa pe care o plătesc să se ocupe de imaginea mea. Motivul pentru care plătesc pe

cineva care să-mi aleagă hainele cu care să mă îmbrac sau care să mă tundă în diverse feluri este faptul ca nu vreau să rămân încătuşat în lanţurile timpului. Vreau în schimb să fiu mereu în pas cu timpul, să mă sincronizez cu schimbările survenite în context şi în conţinut, să fiu mereu la curent cu schimbările survenite în modă. Motivul pentru care îmi schimb mereu imaginea constă în faptul că mă ajută să fiu mereu în pas cu timpul ca să nu rămân încătuşat în lanţurile unui timp de mult apus, ale unui trecut învăluit în negură.

Acest consilier profesionist în materie de imagine, pe care îl cheamă tot Robert, mi-a spus la un moment dat:

— Oamenii rămân încătuşaţi în lanţurile unei anumite perioade din viaţa când s-au simţit extrem de fericiţi. Este perioada în care au avut paric de cele mai multe succese sau de cele mai multe bucurii, când au simţit că trăiesc cu adevărat, că au avut cele mai mari succese pe pian sexual sau toate la un loc. De aceea, vezi bărbaţi şi femei de vârsta, mea care arată ca nişte bippy. Mulţi dintre ei au simţit că trăiesc cu adevărat în timpul anilor de protest împotriva războiului din Vietnam. Tar de partea opusă, acesta este motivul pentru care vezi atât de mulţi veterani din aceeaşi perioadă, care poartă în continuare însemnele

militare. Războiul a fost pentru oi o perioadă când au simţit cu adevărat gustul vieţii sau că viaţa lor a însemnat ceva.

Când vezi oameni care poartă tricouri cu numele facultăţii pe care au terminat-o – chiar dacă au absolvit cu ani în urmă – înseamnă că ei tânjesc după ace) timp şi încearcă să-l readucă înapoi prin intermediul hainelor pe care la poartă. Un alt exemplu al încătuşării în timp se referă la cazurile în care oamenii – odată cu înaintarea în viaţă – încep să acţioneze, să arate şi să se îmbrace din ce în ce mai mult ca părinţii lor. Opusul acestui caz este cel în care oamenii încep să se îmbrace în hai ne de copii – în încercarea de a arăta mai tineri sau de a se întoarce înapoi în timp la o perioadă din viaţă când au fost extrem de atrăgători. Acestea sunt exemple ale încătuşării într-un timp de mult apus şi al refuzării acceptării noţiunii de schimbare. Acest lucru este relevat de modul în care oamenii se îmbracă. Nu este vorba doar de schimbarea hainelor, ci este vorba de faptul că oamenii preferă să rămână încătuşaţi într-un anumit context din viaţă. Aceşti oameni devin adesea mult mai rigizi odată cu înaintarea în vârstă.

De ce nu trebuie să rămâneţi încătuşaţi în lanţurile trecutului f

Acum, am văzut cu toţii oameni care încearcă să depăşească graniţele modei, atingând deja sfera snobismului sau a exagerării duse la extrem. Eu nu la asta mă refer. Motivul pentru care vă recomand să vă îmbrăcaţi „inteligent”, ţinând cont de moda. Timpului – după cum spune prietenul meu Robert, constă în faptul că trebuie să fiţi în pas cu moda timpului 111 care trăiţi. Dacă nu vă aflaţi în prima linie a evenimentelor în mijlocul cărora trăiţi, înseamnă că trăiţi în trecut.

Dacă trăiţi în trecut, atunci aveţi tendinţa de a face investiţii care aparţin trecutului. Învestiţiile care aparţin trecutului sunt investiţii care nu Vă conferă bogăţia dorită, ci – dimpotrivă – vă micşorează venitul. Motivul pentru care oamenii fac investiţii care aparţin trecutului este faptul că şi ei aparţin trecutului.

Ceea ce se va întâmpla

Dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, trebuie să investiţi *în ceea. Ce se va. Întâmpla,* nu *în ceea ce a-a întâmplat deja.* În lumea investiţiilor, proverbul „einc se scoală de dimineaţă departe ajunge* este cât se poate de adevărat.

Prezicerea viitorului vă conferă bogăţia visată

Tatăl bogat îmi spunea adesea mie şi fiului său:

— Dacă vreţi să deveniţi bogaţi, trebuie să vă dezvoltaţi capacitatea de a prezice viitorul Trebuic să staţi la graniţa timpului şi să urmăriţi cursul viitorului.

Tatăl bogat ne povestea adesea cum John D. Rockcfeller a devenit bogat pentru că a anticipat creşterea importanţei petrolului în industria automobilelor. De asemenea, ne reamintea mereu faptul că Hemy Ford a prezis că oamenii clasei de mijloc vor dori şi ei maşini personale – într-un timp când maşinile erau apanajul oamenilor bogaţi. Astăzi, ca să ne referim la timpurile moderne, Bill Gates a devenit multimiliardar pentru că a anticipat dezvoltarea PC-urilor, în timp ce consilierii mal bătrâni şi, omai înţelepţi" de la IBM au considerat ca serverele sunt viitorul informaticii. Bătrânii companiei IBM nu au avut aceeaşi putere de prezicere a viitorului ca Henry Ford, ratând astfel un viitor strălucit pentru IBM, cedându-l în favoarea companiei Microsoft. Dacă aş fi investit în IBM, i-aş fi concediat pe toţi acei oameni obtuzi la minte şi i-aş fi obligat să returneze toate salariile primite. Dar în loc de asta, ei au primit bonusuri şi investitorii şi-au pierdut oportunităţile de câştig. Tinerii

care au înfiinţat site-urile Yahoo, Netscape. ŞI AOL, dar şi alte companii de Internet au obţinut câştiguri de milioane de dolari pentru că au avut capacitatea de a prezice viitorul.

Dacă aţi pierdut vaporul care se îndreaptă acum spre ţărmul petrolului, al informaticii sau al Internetului, nu vă îngrijoraţi prea tare, căci un alt vapor se pregăteşte să ridice ancora. Dar dacă sunteţi încătuşaţi în lanţurile trecutului, aveţi toate şansele să pierdeţi şi următorul vapor sau mai rău – să vă îmbarcaţi la bordul „Titanicului*, pentru că este mai mare şi prezintă o mai mare siguranţă... şanse create de schimbările survenite în conţinutul şi contextul lumii de astăzi.

Ckv DE RAIID ESTE PLAN Ol. VOfrwl?

Î6i în filmul „Top Gim" f există o replică clasică pe care o rostesc toţi piloţii de avioane de luptă: „Trage! Trage!" Dacă aţi văzut filmul, vă amintiţi că timpul destinat ţintirii avionului inamic se măsura în mii mi de secunde. Daci aşteptai prea mult sau erai nepregătit, ratai ocazia. Acelaşi lucru este valabil şi pentru lumea banilor. „Fereastra oportun ilarilor" este şi aici extrem de mică. Dacă sunteţi încătuşaţi în lanţurile trecutului, într-un timp de mult apus, îmbrăcaţi în straiele părinţilor voştri, complet nepregătiţi,

lipsindu – vă cunoştinţele în domeniul afacerilor şi investiţiilor, s-ar putea să rataţi ocazia care vi s-ar ivi în cale. Nu numai că s-ar putea să rataţi „fereastra oportunităţilor”, dar s-ar putea să nimeriţi „oportunităţi” care sunt încătuşate în lanţurile trecutului şi care nu vă pot propulsa spre câştiguri ieşite din comun.

În 1999, un prieten a venit la mine şi mi-a spus:

— Ţi-am urmat sfatul şi am investit într-o proprietate imobiliară, pe care apoi am închiriat-o. Este un duplex în valoare de 150000$ situat într-o zonă foarte buna. Este un început bun, nu-i aşa?

L-am felicitat, pentru că aşa şi era – un început bun. Problema este că „a nimerit o ţintă” puţin cam „învechită. A cam întârziat la petrecere. „Nu a tras” când ar fi trebuit. Dar este un început bun şi un început bun este adesea, un luct cu mult mai bun decât nimic. Este un început bun, deoarece – chiar dacă pictde nişte bani – caştâgă, cel puţin, cunoştinţe nepreţuite şi o experienţă de invidiatân lumea afacerilor şi investiţiilor.

Cu toate acestea, nu a tras când ar fi trebuit s-o facă. Spun asta pentru că el se afla alături de mine şi de Kim când noi am dat lovitură după lovitură între 1989 şi 1994. Noi făceam cumpărături pe o piaţă aflată în scădere. Când

i-am spus să facă şi e) acelaşi lucru, ne-a răspuns:

— Nu, e pica riscant. Mi-aş putea pierde slujba. Ştii că foarte mulţi oameni sunt daţi afară zilele acestea. În plus, preţul ia imobiliare csic în scădere. Ce se întâmplă dacă va continua să scadă? Dacă vom avea parte de o criză?

„Fereastra oportunităţilor” s-a deschis, dar s-a închis la fel de repede cum s-a deschis. 10 ani mai târziu, când preţul proprietăţilor imobiliare se află la apogeu, iar piaţa bursiera începe să se clatine, prietenul meu realizează că arunci era momentul în care ar fi trebuit „să ţintească”. Acum nimereşte ţinte care sunt învechite şi care nu duc nicăieri... aşa cum este şi el Este încătuşat în trecut şi nimereşte ţinte care sunt la rândul lor – încătuşate în trecut. Cel puţin, începe să facă ceva, dar mi-e teamă că plăteşte un preţ prea mare. Este un preţ mai mare decât preţul exorbitant pe care l-a plătit pentru duplexul lui... un activ care îi aduce foarte puţin flux de numerar şi a cărui valoare va creşte foarte încet – asta dacă va creşte vreodată. Dar cel puţin a trecut la acţiune, chiar dacă este vorba de o ţintă învechiţi sunt mândru că a avut curajul să facă acest prim pas, un pas care depăşeşte graniţele lumii părinţilor lui, graniţele Erei Industriale.

Eu şi Kim investim în continuare în afacerile noastre şi în

proprietăţi imobiliare. Diferenţa constă în faptul că noi căutăm acum ţinte cu deschidere spre viitor, nu spre trecut. De aceea, trebuie să vă sincronizaţi cu viitorul şi să vă pregătiţi să nimeriţi ţinta atunci când se va deschide fereastra oportunităţilor, aşa cum s-a întâmplat între 1989 şi 1993. Această fereastră s-a deschis – în perioada aceea – atât spre piaţa proprietăţilor imobiliare, cât şi spre piaţa acţiunilor, în timp ce scriu această carte, în anul 2001, bursa se îndreaptă spre o pistă descendentă. Bursa Nasdaq a coborât cu un procent de peste 50%. În 1929 piaţa bursieră a scăzut doar cu 42 de procente. Acum are loc o nouă coborâre. Prietenului meu a început să-i fie teamă. Îşi dă seama acum că s-ar putea să fi plătit prea mult pentru duplexul lui. Pentru mine, ferestrele oportunităţilor încep să se deschidă din nou.

În timpul cursurilor pe care le ţin despre procesul de invers tiţie, o rog pe Kim. Câteodată să vorbească despre experienţa ei ca investitoare. Ea spune adesea că noi am început să facem investiţii în 1989 şi am încetat să mai cumpărăm ceva în 1994. Precizează apoi că – între 1985 şi 1989 noi ne-am pregătit să facem investiţii, ţinând cont de planul pe care îl concepuserăm. În perioada aceea, ne-am pus pe picioare afacerile şi am studiat cât am putut mai

mult despre subiectul investiţiilor în proprietăţi. Cei care au prins perioada aceea îşi amintesc că – între 1985 şi 1989 preţul proprietăţilor era extrem de mare. Eu şi Kim ne pregăteam temeinic „să dăm lovitura” în momentul în care fereastra oportunităţilor s-ar fi deschis 111 calea noastră* Şi în momentul în care s-a deschis, prietenul nostru s-a speriat, dar noi – în schimb – am început să cumpărăm. El n-a fost pregătit pentru această fereastră a oportunităţilor. Astăzi, este depăşit de situaţie, făcând investiţii care sunt prea scumpe pentru el şi – lucrul cel mai rău din toate – nu este pregătit pentru ce urmează să se întâmple în viitor. Pare un om îmbătrânit înainte devreme, deşi este mai tânăr decât mine, şi face investiţii ca un om bătrân.

În fotbalul american, învingător iese cel care poate să arunce mingea într-un loc unde nu se află cel care trebuie să o prindă. Cu alte cuvinte, jucătorul trebuie să anticipeze locul în care se va afla ce) care trebuie să prindă mingea şi s-o arunce acolo, chiar dacă celălalt coechipier nu se află —* încă – la locul cu pricina. Dacă un jucător poate să facă acest lucru regulat, el va încasa cele mai multe puncte. De asemenea, un jucător de fotbal trebuie să arunce mingea într-un loc unde nu se află un jucător din echipa adversă.

O persoană care îşi concepe un plan prin intermediul căruia, vrea – să se pensioneze devreme – şi cu un cont substanţial în bancă, trebuie să procedeze exact la fel. Trebuie să-şi conceapă planul în aşa fel încât să fie pregătit/a pentru „a înhâţa” o ocazie profitabilă, care încă nu s-a ivit în calc. De aceea, este important să trăieşti mereu în prezent, să te sincronizezi perfect cu timpul în care trăieşti şi să priveşti mereu spre viitor.

Un plan pentru viitor

Dacă vreţi să deveniţi cu adevărat pensionari tineri şi bogaţi, planul pe care îl veţi concepe trebuie să fie un plan pentru viitor, un viitor care nu există încă. Aşa cum John D. Rockefeller a fost pregătit pentru viitorul 111 industria automobilistică, iar Bill Gates şi Michael Dell au fost pregătiţi ca să întâmpine Era Informaticii, şi voi trebuie să fiţi pregătiţi pentru ocaziile profitabile care vi se vor ivi în viitor. Dacă nu veţi fi pregătiţi, veţi face investiţii care aparţin deja trecutului, iar investiţiile care aparţin trecutului nu au nicuin viitor.

Cum vedeţi voi viitorul f

Ca să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, va trebui să vă pregătiţi pentru viitor... un viitor care nu exista încă. Ani să-l citez acum încă o dată pe directorul executiv de la

compania IBM, care mi-a spus:

Cea mai mare greşeală pe care o fac adulţii când privesc spre viitor constă în faptul că ci văd viitorul doar prin prisma lor. De aceea, ei nu reuşesc să vadă schimbările iminente.

Poate că, în sfârşit, compania IBM a învăţat lecţiile pe care i le-a dat tânărul Bill Gates, Căci – dacă vrei să vezi viitorul – trebuie să-l vezi prin intermediul unor ochi tineri. Felul în care reacţionezi la schimbările survenite în modă, muzică şi tehnologie reflectă modul tău de gândire şi gradul de flexibilitate pe care îl are contextul tău spiritual. Dacă te laşi înlănţuit în trecut sau nu te sincronizezi cu prezentul, poţi să ratezi toate oportunităţile viitorului.

O altă modalitate de a vedea viitorul este să studiezi trecutul, în vii ţa mea, istoria are tendinţa de a se repeta, deşi nu se repetă în acelaşi fel. Mulţi oameni ratează viitorul sau sunt depăşiţi complet de viitor, pentru că planul pe care l-au conceput pentru viitor a înlăturat complet trecutul.

În 1998, o reporteriţă tânără, care abia ieşise de pe băncile şcolii, mi-a luat un interviu la San Francisco. Când i-am spus că eu consideram fondurile mutuale riscante şi ca anticipam o criză bursieră, ea s-a enervat. A început

apoi să-mi „toarne” ideile şi cuvintele eu care o inoculase agentul ei de bursă.

— Fondul în care eu investesc este unul dintre cele mai profitabile fonduri mutuale, care se menţine pe această poziţie de 3 ani. A crescut pe an cu un procent de 25%. Bursa de acţiuni este cea mai butri investiţie, pentru că – deşi mai există pante descendente, aşa cum a fost cea din 1987 bursa a crescut continuu în ultimii 40 de ani. F.se cel mai bun loc în care poţi investi banii.

Nu a difuzat niciodată pe post interviul meu, pentru că opiniile mele erau complet diferite de ale ei. Astăzi, fondurile ei „sfinte” au scăzut cu peste 30 de procente.

Deşi datele ci sunt oarecum corecte, problema consta în faptul că ea nu prea deţine cunoştinţe de istorie bursieră. Dacă ar cunoaşte datele istorice, ar şti că ne confruntăm cu o criză bursiera la fiecare 75 de ani. Deşi mi este obligatoriu să ne confruntăm cu o criză bursieră la fiecare 75 de ani, această informaţie istorică ne explică de ce a crescut bursa în ultimii 40 de ani. Ultima prăbuşire şi criză bursieră au avut loc în 1929. A fost nevoie de 25 de ani pentru redresarea bursei, pentru ca aceasta să atingă nivelul anului 1929 sau al anului 1955Interviul meu a avut loc în 1998, astfel ca datele ei potrivit cărora bursa se află

într-o continuă creştere în ultimii 40 de ani sunt corecte. Dar perspectiva ei asupra viitorului era obturată, căci această perspectivă nu includea datele trecutului. Unul dintre ceic mai importante lucruri pe care tatăl bogat m-a determinat să-l fac a fost să citesc cărţi despre istoria ştiinţelor economice. Eu vă recomand să citiţi – dacă vreţi să înţelegeţi mai bine viitorul – o carte extraordinară, scrisă de Robert lleilbroner şi intitulată i „The Wbridly Philosophers. Este o carte extraordinară, pe care 1 o recomand cu căldură tuturor celor care vor să înţeleagă viitorul prin intermediul trecutului.

La cursurile pe care le ţin despre investiţii, îi rog pe studenţii mei să conceapă o declaraţie financiară. Apoi, îi rog să-şi analizeze trecutul şi îi întreb dacă îşi văd viitorul. Dacă nu le place ceea ce văd – adică o declaraţie financiară plină de datorii proaste, venit prost, cheltuieli proaste, pasive proaste şi niciun viitor – dacă acesta este tabloul viitorului lor relevat de declaraţia lor financiară, îi sfătuiesc să se trezească la realitate, să ia atitudine „să-şi arunce” vechile haine şi saşi modernizeze garderoba, să-şi schimbe prietenii şi să înceapă să vadă viitorul cu alţi ochi. Dacă vă puteţi schimba contextul vieţii, ajungând să vă bucuraţi de oportunităţile viitorului, aveţi o şansă în plus

să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi.

Deşi aceste schimbări sunt extrem de simple, sunt adesea uluit de greutatea cu care cei mai mulţi oameni îşi fac curăţenie îţi dulapul de haine şi îşi reînnoiesc garderoba. Oamenii îşi cumpără haine noi care aparţin însă unei ere învechite – unui trecut din viaţa lor când aceasta se caracteriza numai prin bucurii şi reuşite. Oamenilor le este atât de teamă de viitor şi de posibilitatea că viitorul ar putea să fie extraordinar, măreţ şi plin de bucurii şi succese, încât prefera să rămână înlănţuiţi în trecut.

Am spus în introducerea acestei cărţi că este foarte uşor să devii un pensionar tânăr şi bogat. Nu a fost deloc greu pentru noi... deşi pentru majoritatea oamenilor, renunţarea la trecutul lor şi păşirea plină de îndrăzneală pe tărâmul necunoscut al viitorului sunt adesea mult; n-ai greu de realizat decât să devii un pensionar tânăr şi bogat. Pentru mii de oameni, este mult mai sigur să rămână încătuşaţi în lanţurile contextului, hainelor şi colecţiilor de vechituri aparţinând trecutului părinţilor lor. Acesta este motivul pentru care 50% din populaţie ajunge la pensie în pragul sărăciei. Oamenii preferă să se urce în trenul personal cu care ajung să călătorească până la sfârşitul

vieţii lor... conform planului pe care l-au conceput de la bun început.

CAPITOLUL 10

Pârghia capacităţii de a vedea un viitor bogat

Când le prezint studenţilor mei următoarele cifre destinate strategiilor de pensionare „mulţi dintre ei nu-şi pot imagina un viitor complet liber din punct de vedere financiar, un viitor care să se caracterizeze printr-un venit mai mare de 100 QOGŞ pe an, venit obţinut fără să mai depui niciun efort fizic sau intelectual.

Oamenii săraci 25.000$ pe an sau chiar mai puţin

Oamenii din clasa de la 25.000$ la 100000$ pe an de mijloc

Oamenii înstăriţi de la 100000$ la 1 milion $ pe an

Oamenii bogaţi 1 milion $ pe an sau chiar mai mult

Oamenii foarte bogaţi 1 milion $ pe luna sau chiar mai mult

Motivul pentru care oamenii nu-şi pot imagina cum este să ai atât de mulţi bani constă în faptul că ci nu concep aceste sume ca făcând parte din realitatea lor. Mulţi dintre ei visează la nişte sume atât de mari şi poate că îşi spun că într-o bună zi vor avea şi ei aceste sume astronomice de bani... dar în realitate, toate aceste gânduri rămân doar

visuri. Statisticile sunt o mărturie în acest sens.

Viitorul vostru este creat astăzi

Oamenii nu-şi realizează obiectivele financiare datorită faptului că folosesc cuvinte şi expresii precum: „ÎntP-o bună zi”, „poate* sau „în viitor”. Tatăl bogat spunea adesea:

— Viitorul tău depinde de ceea ce faci tu astăzi, nu mâine.

Când priviţi cifrele mai sus menţionate, poate că veţi dori să vă întrebaţi: „Oare ceea ce fac eu astăzi mă va ajuta să-mi realizez obiectivul financiar pe care îl doresc pentru ziua de mâine? *

Realitatea crudă este că 99% din populaţia. Americii nu va atinge nici suma de 100000$ pe an. Mulţi oameni preferă să urmeze calea şi planul pe care le-au urmat părinţii lor. Adică, ei fac acelaşi lucru ca părinţii lor şi au parte de acelaşi final tragic.

După ce m-am întors din Vietnam, îmi amintesc ce frustrat mă simţeam pentru faptul că nu reuşeam să câştig mai mult de 900$ ca ofiţer în cadrul Marinei Militare, în timp ce Mike câştiga aproape 1 milion de dolari pe an din investiţiile sale. Îmi amintesc de gustul amar al înfrângerii şi al tristeţii copleşitoare, pe care le-am trăit din plin când

am realizat ce prăpastie exista între lumea lui şi lumea mea, între realitatea lui şi realitatea mea.

Cel care au citit volumul meu intitulat „Ghidul investitorului” îşi amintesc de întâlnirea pe care am avut-o eu tatăl bogat înainte de a părăsi Marina Militară, prilej cu care el m-a ajutat să-mi concep un plan, căci – aşa cum am declarat în carte: „Procesul de investiţie este un plan, un produs sau o procedură”.

Un plan bine conceput este un pod spre realizarea visurilor voastre

În timpul unei lecţii, la l-ai bogat mi-a desenat schiţa unui râu uriaş, schiţă care ne înfăţişa pe noi stând pe unul dintre malurile râului respectiv. El mi-a spus:

— Un plan bine conceput este un pod spre realizarea visurilor talc. Misiunea ta este să realizezi acest plan sau pod pentru ca visurile tale să devină realitate. Dacă nu faci nimic altceva decât să stai pe malul acesta, visând la celălalt mal, visurile tale vor rămâne doar atât – nişte simple visuri. Mai întâi, concepe-ţi planul necesar şi apoi, visurile talc vor deveni realitate!

Între 1985 şi 1994, eu şi Kim am muncit din greu ca să ne concepem planul, refuzând să mai visăm doar la visuri irealizabile. Noi am procedat exact ca piloţii de luptat am

exersat în fiecare zi, pregătindu-ne temeinic pentru ziua în care ni se va arata în cale fereastra marilor oportunităţi. În momentul în care aceasta a apărut, noi am nimerit ţintele pe care trebuia să le nimerim şi fereastra s-a închis din nou.

Tatăl bogat a spus:

— Viitorul tău depinde de ceea ce faci astăzi, nu mâine.

Cu alte cuvinte, acţiunile pe care le întreprindeţi astăzi constituie viitorul vostru. Motivul pentru care cu şi Kim am refuzat să ne căutăm slujbe permanente, deşi eram presaţi de lipsurile materiale, constă în faptul că planul nostru conceput pentru viitor nu includea angajarea noastră într-un post permanent. Ne-am petrecut timpul, în schimb, însenindu-ле la cursuri şi seminarii unde învăţam cum se clădeşte o afacere sau se fac investiţii în proprietăţi. Chiar dacă nu aveam bani, noi învăţam în fiecare zi cum se ceează afacerile şi se fac investiţiile în proprietăţi imobiliare. Noi făceam atunci ce plănuiam să facem în viitor. Astăzi, noi clădim afaceri şi investim în proprietăţi. Mâine, vom clădi probabil alte afaceri şi vom investi în alte proprietăţi imobiliare. Nu am deloc de gând să urmez planul pe care l-a urmat tatăl meu sărac după ce s-a pensionat – acela de a-şi căuta alte slujbe pentru a

suplini venitul obţinut de pe urma Asigurărilor Sociale. El şi-a început viaţa pregătindu-se să-şi caute o slujbă şi şi-a încheiat-o căutând alte slujbe. La sfârşitul anului 2020, vor fi mii de oameni de vârsta mea care vor proceda exact ca tatăl meu sărac... îşi vor căuta slujbe ca să suplinească venitul obţinut de pe urma Asigurărilor Socialo. Ei vor face mâine exact ce fac astăzi.

O ***schimbare de realitate***

Un alt lucru pe care îl făcea cu precădere tatăl meu sărac era să spună;» Voi face investiţii când voi avea сел-a bani îţi plus".

sau „Nu-mi poc permite acest lucru". Când era presat să treacă la acţiune» spunea: „N-am timp să mă ocup de asta astăzi, o să vorbim despre asta mâine".

Aceasta era realitatea lui de zi cu zi şi aceasta a fost realitatea lui până în ziua în care a murit. După părerea mea, motivul primordial pentru care a rămas sărac este faptul că şi-a însuşit realitatea specifică oamenilor săraci, chiar dacă el câştiga foarte mulţi bani, realitatea pe care n-a fost dispus niciodată s-o schimbe. Aşa cum am mai spus, cel mai uşor mod de a te îmbogăţi este | să-ţi schimbi şi să-ţi perfecţionezi constant realitatea în care trăieşti. Dar este evident că – pentru foarte mulţi oameni –

schimbarea realităţii lor, a ceea ce fac ei astăzi, este partea cea mai grea din procesul de îmbogăţire. Când mă întorc acasă în Hawaii, văd cum foarte mulţi prieteni de-ai mei procedează exact ca părinţii lor. Când ci mă întreabă cu ce mă ocup, iar eu Je spun că investesc în proprietăţi şi creez afaceri, mulţi dintre ei îmi spun ce îmi spuneau şi părinţii mei: „Eu nu pot să fac asta” sau „Ştii că mă gândesc de mult să fac investiţii. Poate că într-o bună zi, când o să am ceva mai mulţi bani, o să încep să-i investesc”. Când le spun că trebuie să se pregătească şi să înveţe mult înainte de a începe să facă investiţii, ei îmi răspund: „Ştii cât sunt de ocupat? Nu am timp să învăţ să investesc. Statul ar trebui să organizeze cursuri gratuite despre acest subiect al investiţiilor. Atunci poate că m-aş înscrie la un asemenea curs. De ce trebuie să plătesc ca să învăţ să investesc? Mai bine îmi ţin banii în bancă”. Tatăl meu bogat spunea:

— Fii atent la felul lor de a vorbi şi ai să vezi care este viitorul lor.

Dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, poate că ar fi bine să vă analizaţi modul de a vorbi ca să vedeţi care este viitorul vostru. Puneţi-vă următoarea întrebare: „Daci voi continua să folosesc acest mod dea vorbi şi acest

mod de a gândi, la ce nivel mă voi situa când voi ieşi la pensie? Va fi oare nivelul oamenilor săraci, al celor din clasa de mijloc, al oamenilor înstăriţi, al celor bogaţi sau foarte bogaţi?” Dacă vreţi cu adevărat să vă schimbaţi planurile, primul lucru pe care trebuie să-l faceţi este să vă schimbaţi realitatea, schimbându-vă ideile, modul de a

vorbi şi acţiunile de zi cu zi. Viitorul vostru depinde de ceea ce faceţi astăzi, indiferent de visurile pe care le aveţi. Căci tatăl bogat spunea:

— Este greu să-ţi întâlneşti prinţul sau prinţesa din basm dacă toată ziua nu faci altceva decât să stai pe canapea, să te uiţi la televizor şi să mănânci bomboane.

Începeţi chiar de astăzi să vă consolidaţi viitorul!

De ce atât de mulţi oameni ajung la pensie săraci şi bătrâni? Pentru că ei nu pot să înceteze să facă ceea ce fac astăzi... chiar dacă acţiunile lor nu au niciun viitor. Ei nu-şi pot schimba contextul... contextul creat de o slujbă sigură, de muncă asidua şi de economisirea banilor. Mulţi oameni îmbătrânesc, poartă hainele unei epoci de mult apuse şi se „agaţă” de ideile părinţilor lor, idei ce aparţin Erei Industriale, neputând să se sincronizeze cu prezentul

şi cu viitorul. Nu este vorba de vârsta unei persoane, ci de contextul acesteia.

Aşadar, cum vă puteţi consolida viitorul, conferindu-i un statut bogat şi liber din punct de vedere financiar? Vestea bună este că tocul începe în mintea voastră. Totul debutează cu gândurile voastre, cu modul vostru de a vorbi şi cu acţiunile voastre de zi cu zi. Totul începe cu analizarea felului în care vă petreccţi timpul şi a anturajului din care faceţi parte. Începe cu conştientizarea faptului că trebuie să vă coiiccpeţi un plan ca să puteţi construi pe urmă un pod din locul undeva aflaţi peste ape învolburate până la tărâmul visurilor voastre. Căci tatăl bogat spunea:

— Visătorii visează visuri în timp ce oamenii bogaţi creează planuri şi construiesc poduri pentru visurile Jor.

Consolidaţi-vă viitorul concepându-vă un plan pentru viitor! Şi în cazul celor mai mulţi oameni, primul pas important în conceperea planului lor este *acela de a înceta să mai facă astăzi ceea ce nu vor să facă mâine.* Dacă nu vreţi să munciţi toată viaţa pe rupte pentru venitul sub forma de stat de plată, întrebaţi-vă atunci cum puteţi învăţa să munciţi pentru venitul pasiv sau pentru venitul sub formă de portofoliu! Odată ce găsiţi nişte răspunsuri,

integraţi-le în planul vostru 1 Acest lucru s-ar putea să presupună un studiu mai intens» citirea mai multor cărţi, ascultarea casetelor audio cu temă financiară, înscrierea la mai multe cursuri de specialitate, crearea unei afaceri part-li me şi schimbarea cercului de prieteni. Cu alte cuvinte, trebuie să faceţi astăzi ceea ce vreţi să faceţi 111 toate zilele de mâine.

Cum vedeţi viitorul

Oamenii mă întreabă adesea: „Din ce prismă să văd viitorul dacă nu din prisma mea *T* sau „Cum pot să-mi imaginez că voi câştiga 1 milion de dolari pe an când cu nu câştig nici 50.000$ pe an în momentul de laţi?”

Aceasta este o întrebare care extinde graniţele contextului în care trăiţi. Răspunsul îl găsim în carneţelul galben a) tatălui bogat, care mi-a scris cu litere de tipar următorul lucru:

VLDF. RFA. Presupune lucrurile pe care le vezi cu *ochii tăi.*

VTZTUNF.A presupune lucrurile pe care le vezi cu *ochii minţii.*

Când l-am întrebat pe tatăl bogat ce anume contribuie la perfecţionarea viziunii unei persoane, el mi-a spus:

— Cuvintele şi cifrele.

1 a subliniat mereu importanţa învăţării citirii declaraţiilor financiare, pentru că – dacă nu ştii să citeşti aceste declaraţii financiare – nu poţi să vezi care este viitorul tău financiar. De fapt, dacă nu ştii să citeşti o declaraţie financiară, nu poţi să vezi nici trecutul, nici prezentul şi nici viitorul tău iiuanciar. Am creat jocul CASliFLOW ca să contribui la perfecţionarea viziunii oamenilor, învăţându-i cifrele şi vocabularul oamenilor bogaţi. Mulţi oameni au învăţat foarte multe lucruri din domeniul financiar, jucând des CASHFLOW 101 împreună cu un grup de prieteni. Odată ce ai ajuns să stăpâneşti regulile acestui joc» poate ar trebui să-i înveţi şi pe alţii să-l joace, determinându-i să treacă la acţiune şi apoi, poate că ar fi bine să treci la următorul joc intitulat CASliFLOW 202, care conţine paşii mult mai compileaţi ai domeniului financiar. În timp ce jucaţi aceste jocuri, nu uitaţi cuvintele tatălui bogat, care spunea; „Viitorul tău este conceput astăzi*! Când oamenii mă întreabă cum am reuşit să mă îmbogăţesc atât de repede eu le răspund: „Joc acest joc în fiecare zi”. Kealitatea este următoarea: cu cât jucaţi jocul mai mult, cu cât îl învăţaţi mai bine şi cu cât îl integraţi mai mult în viaţa voastră, cu atât se va îmbunătăţi mai tare viziunea voastră asupra viitorului. Căci tatăl bogat

spunea;

— Dacă vrei să ai dinţi sănătoşi în viitor, spală-te pe dinţi astăzi!

Cuvinte „rapide” pentru planuri „rapide”.

Dacă vreţi să concepeţi un plan rapid de acţiune, trebuie să învăţaţi să folosiţi cuvintele „rapide”. Oamenii nu reuşesc să se îmbogăţească datorită faptului că folosesc cuvinte „lente” şi nu cuvinte „rapide” în conceperea planului lor de acţiune. Dacă doriţi să vă perfecţionaţi viziunea asupra noţiunii de îmbogăţire rapidă, trebuie să folosiţi cuvinte „rapide”.

Dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, dacă vreţi să vă îmbogăţiţi rapid, trebuie să vă însuşiţi cuvinte cât mai noi, cât mai moderne şi cât mai „rapide” din domeniul afacerilor şi investiţiilor. Dacă nu veţi folosi cuvinte mult mai eficiente din domeniul financiar, veţi ajunge ca tăietorul de lemue profesionist, care spune: „Nu-mi pasă că aş putea tăia mai multe lemne şi aş câştiga mai mulţi bani dacă aş folosi o drujbă în locul toporului meu. Tata mi-a dat acest topor şi am de gând să-l folosesc până în ziua în care voi muri”. Mulţi oameni muncesc astăzi din greu, folosind însă – pentru a câştiga şi investi bani „toporul” moştenit de la părinţii lor.

Folosiţi încă toporul moştenit de la părinţii voştri $

După ce le povestesc oamenilor istoria tăierii lemnelor cu un topor în locul unei drujbe, îi întreb dacă şi ei folosesc în continuare toporul moştenit de la părinţii lor.

După un moment de uimire, timp în care oamenii schimba între ei priviri mirate, mă întreabă:

— Ne întrebaţi dacă procedăm exact ca părinţii noştri arunci când ne administrăm banii?

Iar eu le răspund:

— Da, exact asta vă întreb. Mulţi oameni nu urmează aceeaşi profesie ca părinţii lor – spun eu în continuare – dar când este vorba de bani, de investiţii şi de pensionare, ei procedează exact la fel ca părinţii lor. Când este vorba de bani, mulţi oameni folosesc încă toporul moştenit de la părinţi.

Dacă mi se cer explicaţii suplimentare, spun:

— Cuvintele sunt nişte instrumente în aceeaşi măsură în care şi toporul este un instrument. Când este vorba de domeniul financiar, milioane de oameni folosesc instrumente lingvistice care sunt lente şi învechite aşa cum este toporul la tăiatul lemnelor.

Instrumente pentru mintea omenească în timpul unui curs pe care îl ţineam odată, o tânără cu mintea brici m-a întrebat la un moment dat:

— Vreţi să spuneţi că în domeniul financiar există cuvinte» rapide" şi cuvinte» lente"?

Iar răspunsul meu a fost următorul:

— Exact asta vreau să spun. Dacă banii nu sunt altceva decât o simplă noţiune, atunci trebuie să ţinem seama de faptul că noţiunile sunt create de cuvinte. Oamenii folosesc cuvinte» lente", care îi determină să emită idei şi noţiuni lente, ceea ce înseamnă că fac avere într-un mod extrem de lent.

— Deci cuvintele sunt nişte instrumente? a întrebat tânăra încet, dar destul de tare ca cei din jurul ei s-o audă.

Aprobând-o din cap, am spus:

— Tatăl bogat spunea:» Cuvintele sunt nişte instrumente pentru mintea omenească. Motivul pentru care atât de mulţi oameni se confruntă cu mari probleme financiare este faptul că mintea lor foloseşte nişte instrumente învechite, lente şi perimate. Dacă vrei să devii bogat, trebuie mai întâi să-ţi modernizezi instrumentele".

— Puteţi să-mi daţi un exemplu de cuvinte... sau instrumente învechite şi lente? m-a întrebat ea.

PArghia capacitaţd de A VEDEA UN VIITOR bogat

17$

— Bineînţeles, am răspuns eu. Oamenii cred că este un lucru inteligent dacă faci economie la bani. Dar economisirea banilor este un proces lent. Te poţi îmbogăţi dacă economiseşti bani, dar preţul pe care trebuie să-l plăteşti este timpul... timpul lung cât viaţa, care este necesar acestui proces. Aşadar, verbul *„a economisr* este un verb lent. Tatăl meu sărac m-a învăţat cum să economisesc bani. Tatăl bogat m-a învăţat în schimb cum *să-mi măresc capitalul.*

— Dai ce se întâmplă dacă nu ştii cum să-ţi măreşti capitalul? m-a întrebat un alt student

— Atunci este mai bine să face economii sau să investeşti ceva din timpul tău învăţând cum să-ţi măreşti capitalul. Procesul de mărire a capitalului este un lucru care se învaţă.

— Dar acest proces nu este dificil? m-a întrebat un student

— Da, este, cel puţin la început... aşa cum este orice lucru nou pe care trebuie şi-l înveţi. Este ca şi cum ai învăţa să mergi pe bicicletă. Ani făcut multe greşeli la început., şi încă mai fac şi astăzi. Dar învăţ din aceste

greşeli, astfel că experienţa şi pregătirea pe care le-am acumulat din greşeli conferă acestui proces de mărire a capitalului un caracter de simplitate. Sunt oameni care – odată cu înaintarea în vârstă – încearcă să meargă mai departe pe calea pe care au urmat-o toată viaţa, muncind din greu şi economisind bani. Acest plan de folosire a instrumentelor lingvistice învechite şi lente, instrumente pe care probabil le-au moştenit de la părinţii lor, este un plan extrem de lent.

— Aşadar, în timp ce eu mă lupt să pun deoparte 100$ pe lună, dumneavoastră puteţi – în acelaşi interval de timp – să câştigaţi milioane de dolari, a spus un alt student. La asta vă referiţi când spuneţi că unele cuvinte sunt nişte instrumente „lente”, iar altele sunt nişte instrumente „rapide”.

Eu am dat afirmativ din cap, spunând:

— Cuvintele sunt nişte instrumente importante pentru mintea omenească.

Planul pentru folosirea cuvintelor v rapide *

Dacă aveţi de gând să vă concepeţi un plan prin intermediul căruia să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, trebuie mai întâi să vi reactualizaţi vocabularul, iar dacă vă schimbaţi vocabularul, ideile voastre se vor derula cu o

rapiditate mai mare. De exemplu:

Cuvinte „lente Cuvinte „rapi de **

O slujbă bine plătită Flux numerar

Tatăl meu sărac mă sfătuia adesea, spunându-mi: „Găseşte-ţi o slujbă bine plătită 3”.

Tatăl meu bogat mă sfătuia în schimb, spunându-mi: „Trebuie să obţii flux de numerar din active*”.

O slujbă bine plătită pare să constituie – la început – cea mai rapida modalitate de îmbogăţire, dar în cele mai multe cazuri se dovedeşte în final un proces extrem de lent de îmbogăţire. A minţiţi-vă că tatăl meu sărac câştiga mai mulţi bani decât tatăl meu bogat la începutul carierelor lor, dar la sfârşitul vieţii lor prăpastia creată între venitul lor era la fel de adâncă cum este Oceanul Pacific. De fapt, foarte puţini oameni ajung să devină bogaţi prin intermediul unei slujbe... chiar dacă este o slujbă bine plătită. Am să vă ofer în cele ce urmează câteva motive pentru care fluxul de numerar provenit din active este mai bun decât venitul obţinut de pe urma unei slujbe.

Să trecem în revista acum cele trei tipuri de venit:

Venitul sub forma de stat de plată 50%

Venitul sub formă de portofoliu 20%

Venitul pasiv 0%

Venitul sub forma de stat de piaţă este, în cele mai multe cazuri, un venit provenit din munca fizică sau intelectuala a unei persoane.

Venitul sub formă de portofoliu este, în cele mai multe cazuri, un venit provenit din hârtiile de valoare, cum ar fi: acţiunile, obligaţiunile şi fondurile mutuale.

Venitul pasiv este, în cele mai multe cazuri, un venit provenit din proprietăţi imobiliare.

PA RGHIA CM AOTÂŢIJ DE A „VEDEA UN VUTOR BOCAT /*77*

Aşa cum am mai «pus deja, înainte de a lua orice decizie în domeniul financiar, este foarte important să cereţi sfaturile competente ale specialiştilor referitoare la orice problemă legată de taxe şi impozite. Căci se poate întâmpla ca într-un caz un anumit plan de impozitare să fie legal, ca în alt caz acelaşi plan de impozitare să fie ilegal. Menirea acestui capitol este să vă aducă la cunoştinţă importanţa pe care o au cuvintele în domeniul financiar. Exista o diferenţă substanţială de impozitare între *venitul sub formă de stat de plată* şi *venitul pasiv*. Când este vorba de pârghiile financiare, impozitele sunt – pentru majoritatea oamenilor – nişte *pârghii involutive sau pârghii negative.* O persoană care munceşte pentru venitul sub

formă de stat de plată trebuie să muncească de două ori mai mult decât o persoană care munceşte pentru venitul pasiv. Să munceşti pentru venitul sub formă de stat de plată înseamnă aşadar să faci un pas înainte şi doi paşi înapoi.

Se stabilesc taxe şi impozite chiar şi după ce nu nu-ţi lucrezi

Oamenii care spun: „Munceşte din greu, economiseşte bani şi investeşte în planul de pensionare 401 (k)! tf sunt oameni care muncesc doar ca să obţină 50% din bani. În momentul în care ieşi la pensie şi începi să-ţi retragi banii pe care i-ai investit în planul 4Q1 (k), aceşti bani sunt impozitaţi la rata venitului sub formă de stat de plata, obţinând – cum spunea tatăl bogat – doar 50% din bani. Dobânda obţinută din economii este şi ea impozitată la rata venitului sub formă de stat de plată.

Mulţi oameni spun: „Trebuie să lucrez în continuare, pentru că venitul pe care îl am de pe urma Asigurărilor Sociale nu-mi acoperă cheltuielile de trai”. În momentul în care o persoană începe să lucreze ca să obţină un venit sub formă de stat de plată pentru a-şi suplini venitul pe care îl arc de pe urma Asigurărilor Sociale, statul începe adesea să reducă plăţile oferite de Asigurările Sociale –

pentru că acum persoana respectivă arc o slujbă. Când tatăl bogat spunea: „Cei mai mulţi oameni îşi concep planuri ca să rămână săraci”, ştia foarte bine ce spunea. Cunoştea bine legile date de guvern referitoare la venitul sub formă de stat de plată obţinut după pensionare. Dacă nu eşti sărac în adevăratul sens al cuvântului şi vrei să câştigi mai mulţi bani, statul nu este dispus să te ajute. Cei mai mulţi pensionari consideră că este mult mai bine să rămână săraci şi să nu-şi găsească alte slujbe de teama legilor nefavorabile de impozitare.

Sublinez încă o dată faptul că – în cazul în care folosiri cuvinte, precum:*» munca asidua”, „economie de bani” şi „investiţii în planul 4Ql (k*)” – trebuie să fiţi conştienţi că folosiţi cuvinte foarte „lente”, care vă vor determina să vă concepeţi un plan extrem de lent de acţiune. Deşi alegerea acestor cuvinte s-ar putea să vă permită să atingeţi nivelul oamenilor înstăriţi – al venitului de la 100000S la 1 milion de dolari pe an – ele nu vă vor permite în niciun caz să atingeţi nivelurile oamenilor bogaţi şi foarte bogaţi. Căci tatăl bogat spunea:

— Procesul de îmbogăţire presupune mai mult decât simpla deţinere de bani.

Oamenii bogaţi folosesc un limbaj complet diferit de

ceilalţi oameni, limbaj care le permite să trăiască diferite experienţe de viaţă... experienţe – cum ar fi învăţarea paşilor necesari în procesul creşterii de capital, nu în economisirea banilor.

Să vedem despre ce cuvinte este vorba:

Cuvinte» lente". *Cuvinte „rapide".*

Să economiseşti bani să faci bani

Tatăl bogat recomanda oamenilor să economisească bani. Dar el nu făcea acest lucru. F.l spunea în schimb:

— Dacă m-aş concentra în exclusivitate asupra economisirii banilor aş pierde prea mult timp şi în plus, din economii nu obţin un profit prea mare. Un alt dezavantaj – îşi continua el explicaţiile – este faptul că oamenii reuşesc să facă economii numai după ce îşi plătesc taxele şi impozitele.

Aşadar, ca o persoană să economisească 10S înseamnă că suma totală pe care a câştigat-o este de 20$, pentru că vorbim

despre venitul sub forma de stat de plata sau de 50% din bani. În plus, dobânda pe care o câştigi de pe urma economiilor tale este şi ea supusă taxelor şi impozitelor mari.

În loc să se concentreze asupra *economisirii banilor>* tatăl bogat şi-a petrecut toată viaţa pregăti ud u-se temeinic *să facă bani.* El spunea:

— Dacă ştii cum se creează afacerile şi cum se investesc banii, poţi să câştigi atât de mulţi bani încât următoarea problemă cu care va trebui să te confrunţi este cea a deţinerii unei sume prea mari de bani. Când ai prea mulţi bani, atunci vorbim de un exces de bani care sta în bancă, nu de economii.

În „Ghidul investitorului”, am vorbit despre cele două tipuri de probleme financiare. Una este creata de lipsurile materiale, iar cea de a doua de deţinerea unei sume prea mari de bani. Cei mai mulţi oameni se confruntă doar cu prima problemă – problema lipsurilor materiale. Aceşti oameni trebuie – fără îndoială – să înveţe să economisească bani. Planul financiar al tatălui bogat era să aibă foarte mulţi bani. Problema cu care se confrunta

însă era că aceste sume prea mari de bani stăteau în conturile sale de economii, iar el trebuia să caute mereu investiţii în care să-şi plaseze excesul de bani. Realitatea sau contextul său se caracteriza printr-o abundenţă extrordinară de bani. Realitatea tatălui meu sărac se caracteriza prin nenumărate lipsuri materiale, de aceea el s-a luptat din greu toată viaţa încercând să economisească bani.

Care este diferenţa între *a munci pentru bani* şi *a face bănit* Dacă aţi citit volumul „Tată bogat, tată sărac”, poate că vă amintiţi de povestea mea în care relatam cum am încercat să-l ascult (vorbind la propriu, nu la figurat) pe tatăl meu sărac şi am încercat *să fac bani*. Am încercat să fac bani topind tuburile de pastă de dinţi şi apoi turnând pasta de plumb în mulaje pentru monede de 25, de 10. Şi de 5 cenţi. Tatăl meu sărac a fost nevoit să-mi explice diferenţa între *a face bani* şi *a falsifica.* Dar el n-a putut să-mi explice cum „se fac banii” pentru simplul fapt că nu ştia decât *să muncească pentru bani*. În adevărata lume a banilor, oamenii bogaţi devin şi mai bogaţi *făcând bani, nu muncind pentru bani*. De exemplu, Bill Gates a devenit cel mai bogat om

din lume – nu muncind pentru bani, ci făcând bani. A

devenit cel mai bogat om. Din lume clădind o companie uriaşă şi vânzând Acţiuni în compania sa.

Vânzarea acţiunilor în compania pe care ai înfiinţat-o este o modalitate de a face bani. În principiu, atâta timp cât există o piaţă de vânzare-cu mp arare pentru orice lucru pe care îl produci, atunci putem spune – în acest context – *cd faci bani.* Cărţile mele sunt, de exemplu, o modalitate de a face bani. Atâta timp cât exista o piaţă pentru cărţi creată de librari, atunci eu – prin intermediul lor – *fac bani, na muncesc pentru bani.* Dacă a? îi doctor şi ar trebui să lucrez pentru un salariu, atunci aş fi un doctor care munceşte pentru bani. Dacă aş fi doctor şi aş inventa un medicament nou, pe care l-aş da spre vânzare în farmacii sub forma de pilule, atunci pilulele respective l-ar ajuta pe doctor să facă bani, nu să muncească pentru bani.

În încheiere, să munceşti pentru bani presupune, în cele mai multe cazuri, un proces extrem de lent de îmbogăţire, astfel că – dacă ştii ce faci – descoperirea unor modalităţi prin care poţi face bani poate fi un proces mult mai rapid de îmbogăţire. Aşadar, dacă planul tău presupune să munceşti pentru bani ca apoi să încerci să-i economiseşti, atunci putem spune că foloseşti toporul „lent* şi „învechit”

pe care l-ai moştenit de la părinţii tăi.

Există şi alte cuvinte care îţi pot încetini procesul de îmbogăţire sau care ţi-l pot accelera, ea de exemplu:

*Cuvinte „lente „Cuvinte} > rapide **

Creşterea unei valori Scăderea unei valori

Dacă nu înţelegeţi pe deplin sensurile acestor termeni, nu vă îngrijoraţi! Şi eu am avut nevoie de foarte mult timp ca să le înţeleg aşa cum trebuie. Dacă vreţi să le înţelegeţi mai bine, rugaţi un contabil de specialitate sau un investitor profesionist specializat în investiţii în proprietăţi imobiliare să vă explice pe larg aceste concepte! Am să vă ofer în cele ce urmează câteva exemple pe scurt pentru cei doi termeni financiari.

PÂRG fffă CAPACJTÂŢN DE A VJ. Of* IK VIITOR BOGAT WJ

Alaltăieri, am văzut o emisiune la televizor despre elevii de liceu care învăţau cum să facă investiţii pe piaţa bursieră. Unul dintre elevii intervievaţi a spus;

— Am câştigat foarte mulţi bani pentru că am cumpărat acţiuni ale companiei XYZ, iar preţul acelor acţiuni a crescut.

Cu alte cuvinte, el «juca” la bursă în speranţa obţinerii unei creşteri de capital sau a creşterii valorii acţiunilor pe care le cumpărase. Când oamenii spun: „Casa mea este o investiţie bună”, ei spun acest lucru pentru că se aşteaptă ca valoarea casei lor să crească.

Am prieteni care îmi spun următorul lucru: „Am cumpărat un teren în această zona în care se joacă foarte mult golf. Este o investiţie bună şi sper ca valoarea terenului să se dubleze peste 5 ani. Peutru ei, aceste câştiguri sunt o investiţie bună... şi speră că vor obţine un câştig dubiu peste 5 ani.

Tatăl bogat ne-a învăţat – pe mine şi pe fiul său – să folosim un limbaj diferit. Când venea vorba despre cumpătare şi investiţii, el spunea adesea:

— Profitul nu este creat atunci când vinzi, ci atunci când

cumperi.

Aşadar, el nu s-a aşteptat niciodată ca valoarea investiţiei lui să crească. Dar dacă se întâmpla acest lucru, îl considera doar un bonus. Tatăl bogat făcea investiţii ca să obţină profit imediat sau fluxul de numerar. Mai făcea investiţii ca să obţină ceea ce el numea „fluxul de numerar fantoma" sau scăderea unei valori. V-am oferit într-un capitol precedent un exemplu de scădere a valorii unei clădiri. Lui îi plăceau fluxul de numerar şi această scădere de valoare, pentru ca nu trebuia să aştepte ca valoarea investiţiei Juisa crească pentru a câştiga bani. El spunea:

— Procesul de aşteptare ca valoarea unei acţiuni sau a unei proprietăţi imobiliare să crească este un proces prea lent şi prea riscant.

Ce vreau să subliniez este faptul că – dacă aştepţi să câştigi bani cândva în viitor – planul pe care ţi l-ai conceput este un plan lent, pentru că foloseşti cuvinte „lente", care aduc după sine idei Jente. Am să-l citez încă o dată pe tatăl bogat, cate spunea:

— Profitul na este creau atunci cânţi vinzi, ci atunci când cumperi.

Am cunoscut foarte mulţi oameni care au cumpărat la un moment dat o proprietate imobiliară, pentru care pierd nişte bani în fiecare lună şi care îmi spun: „O să-mi recuperez banii în momentul în care valoarea proprietăţii mele va creşte şi o voi vinde”.

În Australia, oamenii cumpăra proprietăţi imobiliare, pentru care pierd bani în fiecare lună, dar le consideră nişte investiţii bune, pentru ca statul le oferă anumite scutiri de impozite pentru sumele de bani pierdute. După părerea mea, acesta este un mod de gândire care în final este sortit eşecului. Eu îi întreb adesea: „De ce nu cumpăraţi o proprietate cave să vă aducă bani în fiecare lună, obţinând în acelaşi timp şi scutiri de impozite?” Iar răspunsul pe care îl obţin este următorul: „Nu, contabilul meu m-a sfătuit să caut o proprietate pentru care să plătesc o anumită sumă de bani în fiecare lună şi care să-mi ofere o scutire de impozite”, Asta înseamnă să alergi după un tren personal, lent şi periculos, în locul unui tren accelerat, mult mai profitabil.

Cuvinte, „lente” Cuvinte „rapide”.

Evitarea factorilor de risc Obţinerea controlului

Tatăl meu sărac îmi spunea: „Acest lucru este prea riscant” sau „Ai grijă să fie un lucru sigur!” sau „De ce să-ţi asumi riscul?” Cu cât credea mai mult în aceste idei, cu atât pierdea mai tare controlul asupra vieţii sale financiare. Pentru că toată viaţa a fost un simplu angajat, care a avut o slujbă „sigură”, el a pierdut controlul asupra taxelor şi impozitelor pe care trebuia să le plătească. Deoarece considera că investiţiile erau riscante şi pentru că nu-i interesau banii, a pierdut controlul asupra educaţiei sale financiare. În cele din urmă, a ajuns să plătească din ce în ce mai multe taxe şi impozite, chiar şi după ce s-a pensionat, şi a investit numai în ceea ce lui i se părea că oferă siguranţă – investiţii care n-au dus la niciun rezultat, făcându-l doar să piardă, bani.

Am o rudă îndepărtată, care şi-a petrecut 25 de ani în armată, s-a pensionat cu gradul de ofiţer şi acum stă în faţa televizorului urmărind emisiunile economice şi văzând cum valoarea acţiunilor sale scade din ce în ce mai tare. Devine din ce în ce mai deprimat pentru că nu poate şi controleze valoarea portofoliului său. Într-o zi, l-a văzut pe preşedintele uncia dintre companiile unde deţânc un număr substanţial de acţiuni zburând cu avionul lui particular şi spunând că personalul companiei lui primeşte

bonusuri în valoare de milioane de dolari. Deşi s-a alăturat protestelor emise de ceilalţi acţionari furioşi, n-a reuşit să rezolve nimic.

În „Ghidul investitorului”, am vorbit despre cele 10 modalităţi de control ale ta. Ca Lui bogat. Aceste modalităţi de control sunt vitale pentru toţi cei care vor să aibă un anumit control asupra vieţii şi viitorului lor. În prezent, sunt îngrijorat de faptul că *90%* din populaţia Americii, dar şi din populaţia celor mai multe state occidentale deţine foarte puţin control asupra viitorului său financiar. Acest procent este şi mai îngrijorător în cazul ţărilor în curs de dezvoltare.

Tatăl bogat m-a determinai să-mi concep un plan prin intermediul căruia să deţin un control cât mai mare asupra viitorului meu financiar. El spunea;

— Pentru a putea menţine ritmul pe „pista de maraton”, trebuie să-ţi concepi un plan prin intermediul căruia să deţii din ce în cel mai mult control Pe această pistă de maraton» deţinerea controlului este mult mai importantă decât banâi în sine.

Dacă vreţi să obţineţi mai multe informaţii despre aceste IC modalităţi de control, poate că ar fi bine să citiţi şi să recitiţi „Ghidul investitorului”.

Un cuvânt de încheiere despre „rivalitatea” risc-control: Tatăl bogat spunea:

— Cu cât o persoană caută mai mult factorul de siguranţă, cu atât pierde mai tare controlul asupra vieţii sale.

Astăzi, există două lumi în proces de evoluţie. Pe una dintre ele o numesc Societatea Responsabilă. Aceasta este o „societate” care este responsabilă pentru viaţa şi menirea membrilor ei pe pământ. Cealaltă lume este Societatea Victimelor, care crede că altcineva companiile sau statul – poartă responsabilitatea pentru viaţa membrilor ei. În orice grup social – familie sau companie – exista ambele tipuri de „societăţi”. Ele văd amândouă lumea plin prisma contextului sau realităţii lor şi amândouă cred că dreptatea este de partea lor. Am descoperit că unul dintre factorii disiurbatori care învrăjbesc ecle două» societăţi” este perspectiva lor asupra noţiunilor de risc şi control. „Victimele” au tendinţa de a ceda controlul asupra vieţii lor unei alte persoane pentru a evita asumarea riscurilor. Apoi, ei se înfurie când simt că persoana respectivă abuzează de controlul pe care ei înşişi i l-au încredinţat. Cu alte cuvinte, „victimele” sunt adesea propriile lor victime.

În anii ce vor urma, vor apărea multe victime financiare – oameni care au cedat controlul asupra vieţii lor financiare specialiştilor în domeniul financiar, agăţându-se definitiv de „cârligul, undiţa şi nada” sfaturilor lor. Probabil că multe din viitoarele victime au crezut cândva în formula: „investeşte pe termen lung, diversifica, cumpără şi păstrează, bursa a crescut în ultimii 40 de ani şi fă investiţii sigure! * Aceste victime au plătii pentru aceste sfaturi – pentru simplul fapt că doreau să le audă şi credeau în ele. Dacă nu şi-au ales bine consilierii financiari, atunci ele pot să devină nişte victime financiare.

*Cuvinte „lente a Cuvin te „rapide **

Fouduri. Mutuale Articolul D, f. Egea 506

Astăzi, milioane de oameni îşi bazează viitorul şi siguranţa financiară pe acţiuni şi fonduri mutuale. Chiar şi eu am fonduri mutuale în planul meu de pensionare. Dar eu nu mă bazez pe aceste fonduri mutuale ca să-mi asigure îmbogăţirea rapidă şi nici nu mă bazez pe ele ca să aibă grijă de mine odată ce am ieşit la pensie. Personal, nu am atât de multă încredere în bursa de valori. Pe de altă parte, fondurile mutuale sunt prea lente şi neecsită implicarea propriilor mei bani. Aşa cum am mai spus pe parcursul acestei cărţi, cu prefer să folosesc bani

împrumutaţi pentru a mă îmbogăţi, nu banii mei personali... iar băncile nu sunt dispuse să împrumute bani ca să cumpăr fonduri mutuale.

Pârghia capacitaţii de a vedea uk viitor bogat

Celălalt motiv pentru care afirm că fondurile mutuale sunt lente constă în faptul că marile profituri sau creşterea preţului hârtiilor de valoare iau naştere odată cu înfiinţarea companiei, înainte ca aceasta să fie oferita pe piaţa publică. În momentul în care investitorii bogaţi încep să investească în acţiunile unei companii» ei investesc ţinând seama de condiţiile şi termenele stipulate în Articolul D, Legea 506» şi în alte articole de legi create de CTOF (Comisia pentru Titluri şi Operaţiuni Financiare). Cu alte cuvinte» oamenii bogaţi investesc în acţiunile unei companii atunci când aceasta este o *companie privată.* Publicul, în schimb, investeşte în acţiunile unei companii numai după ce aceasta este *oferită pe piaţa publică* după ce devine o companie *publică*. Diferenţele pot fi uriaşe. De exemplu, dacă ai investit *25.000$* în compania Intel – *înainte* de a fi dată pe piaţa publică – acei 25000$ pot să valoreze astăzi mai mult de 40 de milioane de dolari, în funcţie de fluctuaţiile bursei de valori.

Ce vreau să subliniez este faptul că oamenii bogaţi au

câştigat deja bani frumoşi chiar înainte ca publicul să afle de existenţa companiei respective. Asta înseamnă că Oamenii bogaţi fac adesea investiţii fără să se teamă de factorii de risc şi având posibilitatea unor câştiguri uriaşe. Până când un fond mutual reuşeşte să cumpere acţiuni într-o companie» profiturile au fost deja obţinute. Apoi, publicul larg cumpără acel fond mutual care a achiziţionat acţiunile companiei publice – aceeaşi companie în care au investit oamenii bogaţi în timp ce aceasta era încă o companie privată. Aşadar, în loc să investească într-un fond mutual sau în acţiuni publice, oamenii bogaţi fac investiţii prin intermediul unui borderou de plasament privat, cunoscut şi sub numele de Articolul D» Legea 506. Diferenţa care exista în rapiditacea procesului de îmbogăţire pe care îl poţi realiza prin intermediul fondurilor mutuale şi al OPI-urilor (sau Articolul D, Legea 506) este uluitoare.

Asta nu înseamnă că fondurile mutuale nu sunt o investiţie bună. Pentru foarte mulţi oameni» fondurile mutuale sunt o investiţie bună. Dar ele pot fi investiţii şi mai bune dacă ştii cum să procedezi, cunoşti factorii de risc şi ştii foarte bine care sune regulile jocului de investiţie în acţiuni şi fonduri mutuale... din punct de

vedere public şi privat

Sunt convins ca unii dintre voi aţi spune: „OPI-urile sunt bune dacă piaţa bursieră se află într-o creştere durabilă... nu într-o scădere durabilă”. Această afirmaţie nu e departe de adevăr, dar – indiferent de cursul pieţei bursiere – oamenilor bogaţi li se oferă mereu investiţii private, care nu sunt oferite publicului larg. De aceea, stăpânirea temeinică a cunoştinţelor financiare, a cuvintelor, vocabularului şi limbajului specific investiţiilor realizate de oamenii bogaţi vă sporesc şansele de a vă îmbogăţi cât mai repede posibil.

În viitorul apropiat, oamenii bogaţi vor deveni şi mai bogaţi pentru că se vor implica în ofertele publice preiniţiale. Nu vor mai investi în tehnologia de vârf, în computere sau în Internet. Vor investi în schimb în companiile de biotehnologie, de inginerie genetică şi în toate companiile care vor avea integrate în numele lor cuvinte precum *„sistem”* sau *„reţea”.* Vor investi în noile companii ale viitorului, companii de care încă nici nu am auzit. Vor investi în companii şi în proiecte de proprietăţi de care omul de rând va auzi numai după ce profiturile au fost deja obţinute. Vor investi în borderouri de plasament privat sau în societăţi în comandită sau în alte asemenea

„vehicule” de investiţie, nu în fonduri mutuale.

Cuvinte „lente” Cuvinte „rapide”.

Să plăteşti cu amănuntul Să cumperi angro

Mulţi oameni sunt conştienţi de faptul că exista, un preţ angro, dar şi un preţ cu amănuntul. Acelaşi lucru este valabil şi în procesul de investiţie. Oamenii bogaţi devin şi mai bogaţi pentru că plătesc preţul angro, nu preţul cu amănuntul.

Când jucaţi CASHFLOW, observaţi că există două piste: Pista lenta şi Pista rapidă. Pista lentă este cea în care investitorii plătesc cu amănuntul, în timp ce Pista rapidă aparţine investitorilor care plătesc angro. Oamenii bogaţi devin şi mal bogaţi pentru că ci

PÂRGI ilă CAPAC rră TK DE A VEDEA UN VitTOR BOGAT *187*

sunt cunoscuţi ca fiind *„prietenii ţi rudele** color care au acces la investiţii evaluate cu preţul angro.

Cuvinte» lente „Cuvinte B rapide u

Să cumperi acţiuni să vinzi acţiuni

Bill Gates nu a devenit ce) mai bogat om din lume cumpărând acţiunile companiei Microsoft. El a devenit cel mai bogat om din lume pentru că el este ceea ce în termeni financiari se numeşte „un acţionar care vinde

acţiuni”. Aşa cum am mai spus în discuţia referitoare la plata cu amănuntul şi cumpărarea angro» Ovomenii bogaţi devâti bogaţi pentru că ei sunt adesea acţionari care pot vinde un stoc de acţiuni. Pentru a deveni un astfel de acţionar trebuie să fii *fondatorul* unei companii sau *prietenul sau ruda fondatorului* respectiv.

Cuvinte „len te Cuvinte „rapide *

Să te duci la şcoala să urmezi cursuri de specialitate

Tatăl meu sărac s-a întors la şcoală de nenumărate ori. De aceea, el a absolvit Universitatea Northwestern din Chicago şi Stanford University, două universităţi de prestigiu. Apoi „se întorcea acasă plin de entuziasm şi aştepta să fie promovat în postul pe care îl ocupa, pentru că investise ceva din timpul sau urmând aceste cursuri universitare.

Tatăl bogat se înscria însă la cursuri de specialitate, care aveau ca subiect domeniul financiar. El spunea:

— Du-te la şcoală dacă vrei să devii un angajat bun sau un profesionist de excepţie, cum ar fi: doctor, avocat sau contabil! Dar dacă nu-ţi pasă de diplome, promovări sau de siguranţa oferita de o slujbă permanenta, atunci înscrie-te la cursuri de specialitate! Aceste cursuri se adresează celor ce vor să obţină rezultate mai bune în

domeniul financiar decât o simplă promovare în post sau siguranţa unei slujbe.

Eu prefer să ţin cursuri de specialitate decât să predau la şcoli, în şcoli ai de-a face cu genuri diferite de elevi în comparaţie cu oamenii care se înscriu la aceste cursuri de specialitate. De exemplu, am făcut o înţelegere cu soţia mea, Kim, ca în fiecare an să ne înscriem la cel puţin două cursuri de specialitate. Noi ne înscriem împreună la aceste cursuri pentru că am descoperit că – indiferent dacă sunt bune sau proaste – ele conferă căsniciei, prieteniei şi parteneriatului nostru de afaceri un C3jracter indestructibil. Informaţiile nou primite sau pregătirea acumulată în timpul acestor cursuri au puterea de a crea o legătură puternică între oameni prin intermediul experienţei pe care o împărtăşesc împreună, dar pot să creeze şi o prăpastie între ei – dacă nu studiază împreună.

De-a lungul anilor, am urmat cursuri despre procesul de investiţie, cursuri de marketing, de vânzări, de dezvoltare a sistemelor financiare, cursuri despre statutul angajaţilor şi, bineînţeles, cursuri despre investiţii. Ne pregătim acum să urmăm un curs despre modalitatea de a împrumuta bani de la guvern, pentru a investi în locuinţele pentru cei cu venit scăzut. Cursul costă doar 85$, este organizat de

guvern şi ne aşteptăm să câştigăm milioane de dolari din ceca ce vom învăţa. T. a asta mă refer când spun că trebuie să vă înscrieţi la cursuri de specialitate – ca să obţineţi *rezultate>* nu doar *promovări.*

Cunosc scriitori care au avut rezultate extraordinare în şcoală, dar ale căror cărţi nu se vând la fel de bine ca ale melc. Când le sugerez să urmeze cursuri de marketing sau cursuri de pregătire în domeniul vânzărilor sau cursuri de redactare, mulţi dintre ei manifestă o atitudine făţişă de indignare. Aşa cum am specificat şi în volumul „Tata bogat, tată sărac", eu sunt un autor de cât şi care *se vând* foarte bine, cu un autor care *stric bine*.

Cu câteva zile în urmă, m-am întâlnit cu un prieten care şi-a înscris fiica la o şcoala de stat relativ buna. El era mândru de faptul că plătea 85.000$ pentru patru ani de pregătire. Acum ea şi-a găsit o slujbă de pe urma căreia câştigă 55.000$ pe an şi el este extrem de încântat de asta.

HkG «lă CÂT ACtTĂTH DE A VEDEA UN \TTTOR BOCЛT *189*

Apoi, m-a întrebat cât costă cursurile pe care le ţin eu şi i-am spus că pentru 3 zâlc de curs trebuie să plătească 5.000$. A rămas şocat de acest preţ şi mi-a spus:

— Nu-mi pot permite să plătesc atât. Este prea scump pentru un interval atât de scurt.

Când m-a întrebat ce predau în 3 zile, i-am răspuns:

— În prâma zi, vorbim despre cum să clădim o afacere în maniera lut Bill Gates, afacere pe care apoi s-o oferim pe piaţa publică prin intermediul unei OPT. Tot în prima zi, vorbim şi despre cum poţi să devii membru al familiei sau al prietenilor celor care au acces la OPI-uri – asta în cazul în care nu vrei să fii un Bill Gates, rezumându-te doar la a cumpăra acţiuni la nivel angro. A doua şi a treia zi – am continuat eu – vorbim despre cum putem să găsim investiţiile cele mai potrivite în domeniul proprietăţilor imobiliare, cum să le analizăm cât mai repede posibil şi cum să găsim modalităţi de finanţare. Cu alte cuvinte, noi te învăţam cum să gândeşti, să negodezi şi să analizezi afaceri similare celor pe care le fac oameni ca Donald Trump. Într-o altă zi, noi îi învăţăm pe oameni să folosească tranzacţiile cu opţiuni în maniera în care le folosesc managerii fondurilor de acoperire – manageri ea George Soros. Aceasta nu este aceeaşi modalitate de operaţiune precum cea pe care o folosesc managerii fondurilor mutuale. În plus, îi învăţăm pe oameni cum să folosească legile coφoraţiilor pentru a plăti mai puţine

taxe şi impozite şi pentru a-şi proteja activele. Oamenii au ocazia să cunoască investitori interni – care operează pe pista rapidă, investitori care îi învaţă cum să găsească cele mai bune investiţii din lume. Şi – lucru cel mai important – aici ai ocazia să întâlneşti oameni care gândesc exact ca tine. Îţi vei face astfel prieteni noi care acţionează cu aceeaşi rapiditate de mişcare ca tine.

Dar el n-a mai spus nimic altceva decât:

— Suni prea mulţi bani pentru 3 zile.

Aşa cum am mai spus, există cuvinte „lente* şi cuvinte „rapide. Eu prefer să cheltuiesc 5.000$ pentru 3 zile de curs, în care învăţ cum să câştig milioane şi poate chiar miliarde de dolari, decât să cheltuiesc 85.000$ pentru 4 ani de studiu, timp în care nu învăţ nimic altceva decât cum să muncesc pentru 55.000$

pe an sau poate chiar mai puţin pentru tot restul vieţii mele. În plus, cei 55.000$ constituie un venit sub forma de stat de plată.

Trebuie să vă spun că mai am o sursă de pe urma căreia acumulez mereu – într-un timp record şi la un preţ extrem de mic – pregătire şi experienţă financiară, care îmi sunt de un real folos. În 1974, când am părăsit Marina Militară, ştiind că nu aveam de gând să rămân mereu în cadranul A

ca tatăl meu sărac, am început să împrumut casete audio de la Compania Nightingale-Conant. În cadrul acestei companii, există o bibliotecă de casete audio care conţin materiale extrem de importante despre afaceri, impuls şi motivare, dar şi despre marile personalităţi din întreaga lume financiară. Îmi amintesc de ziua în care am cumpărat caseta audio intitulată „Lead the Fieki, realizată de Earl Nâgbtingale, şi cum am ascultat de nenumărate ori materialul pe care îl conţinea în dorinţa mea arzătoare de a scăpa pentru totdeauna din cadranul A şi de lumea corporaţiilor. De fapt, încă mai ascult caseta respectivă cel puţin o dată pe an când mă aflu în sala de gimnastică sau în maşină.

Când oamenii mă întreabă: „Cum aş putea să găsesc un profesor? *, eu le răspund: „Cereţi Companiei Nightingale-Conant să vă dea un catalog cu materialele pe care le conţin casetele sale audio şi îi veţi putea asculta astfel pe cei mai mari profesori ai tuturor timpurilor!” Iata ce spunea tatăl bogat în această privinţă:

— Oamenii bogaţi se îmbogăţesc cu adevărat acasă şi în timpul liber. Nu este datoria şefului tău să re facă bogat – mai spunea el. Este datoria ta.

Iată câteva personalităţi din lumea financiară pe care le

puteţi găsi în biblioteca Nightingale-Conant: Sir John Templeton – fondatorul companiei Templeton Fund, Brian Tracy, Zig Ziglar, Dennis Waitely, Og Mandino. Setli Godin, Hatvey Mckay şi mulţi alţii. Am învăţat extrem de multe lucruri, am câştigat foarte mulţi bani, am descoperit noi surse de inspiraţie, mi-au venit mereu idei creatoare şi am descoperit modalităţi noi prin care îmi puteam transforma, ideile în realitate – în timp ce mă aflam la volanul maşinii, îmi făceam exerciţiile de gimnastica sau mă plimbam – şi asta datorită casetelor pe care le-am ascultat cu

PÂRGHIA CAPACnă TU Wi A VliDLA li N VIITOR ROCAT *191*

foarte multă consecvenţă. Colecţia de personalităţi din lumea financiară pe care o deţine biblioteca. Nightingale-Conant este extrem de valoroasă şi pentru o sumă mai mică de 100 de dolari poţi petrece foarte mult timp alături de cei mai mari profesori şi maeştri ai lumii financiare. Nu trebuie decar să apeşi pe buton, iar ei îţi vor spune exact ce vrei să auzi. N-am obţinut niciodată o diplomă universitara de pe urma ascultării acestor casete, dar am obţinut în schimb libertatea financiară şi – lucrul cel mai important – convingerea că trebuie să fiu loial propriei melc personalităţi.

De ce unii oameni caută numai conţinutuli

Una dintre diferenţele primordiale existente între cei care se duc la şcoală şi cei care urmează cursuri de specialitate constă în diferenţa dintre *context* şi *conţinut.* Am observat că – atunci când o persoană care merge la şcoală o întreabă pe o persoană care urmează nişte cursuri de specialitate: „Ce-ai învăţat tu din aceste cursuri? *, persoana care urmează aceste cursuri de specialitate nu prea ştie ce să răspundă. Motivul constă în faptul că multe dintre aceste cursuri se bazează pe extinderea graniţelor contextului, nu pe analiza conţinutului. O persoană care tocmai şi-a extins graniţele contextului nu prea poate să spună cu exactitate ce a obţinut sau ce a învăţat din cursurile pe care le-a urmat. O persoană cu mentalitate şcolară, care consideră că este mai bine să rămână în cadrul anajaţilor, nu poate să înţeleagă nişte noţiuni atât de vagi. O persoană care nu doreşte să-şi schimbe contextul în care trăieşte şi care vrea doar să-şi analizeze conţinutul, nu o va putea înţelege niciodată pe persoana care este fericită să-şi extindă graniţele realităţii şi care a. Şteiptă în acelaşi timp să apară un nou conţinut. Oamenii care nu doresc decât analiza conţinutului se supără adesea dacă acesta

interferează contextul. De aceea, ei caută numai conţinutul, nu şi extinderea contextului. Dar oamenii trebuie să înţeleagă faptul că aceste noţiuni pot să meargă în paralel, indiferent care este obiectivul lor. Cu toate acestea, persoana care avansează cel mai repede în această cursă a vieţii este cea care încearcă să-şi extindă graniţele contextului, încercând în acelaşi timp să-şi analizeze conţinutul.

Este oare timpul să ieşi de pe pista lentă?

Alaltăieri, cineva mi-a *spus:*

— Ani jucat o dată jocul intitulat CASHFLOW, Ce fac mai departe?

Iar eu i-am răspuns tot printr-o întrebare:

— Ai jucat CASHFLOW 101 numai o dată? O singură dată?

— Da, doar o singură dată, mi-a răspuns kk).

— Cât timp ţi-a trebuit să termini jocul? am întrebat eu.

— Cam 3 ore, mi-a răspuns el.

— Ai ieşit vreodată de pe pista lentă? l-am întrebat cu.

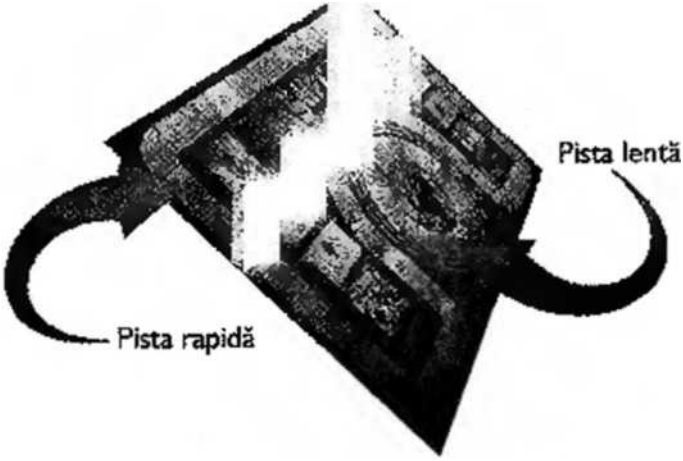
— Nu, niciodată. Dar am învăţat lecţia.

— Ce lecţie ai învăţat? l-am întrebat cu.

— Că te plictiseşti repede. Am învăţat ca – dacă stai tot timpul pe pista asta – te plictiseşti şi oboseşti. Am înţeles

că nu-mi plac jocurile, de aceea te întreb acum ce fac mai departe. Nu vreau să mai joc jocuri. Vreau să mă îmbogăţesc. Aşa că spune-mi ce trebuie să fac mai departe!

Am luat tabla de joc – cea pe care o puteţi vedea în desenul de mai jos – şi am arătat cercul care sugerează pista lentă.



Parciiia capacitaţk ok a vedea un autor bogat

193

Am început să vorbesc încet şi pe-ndelete, arătând în continuare cercul care sugerează pista lentă:

— Aşadar, tu consideri acest joc ca fiind doar un joc prostesc? încuviinţând din cap şi zâmbind, el mi-a spus:

— Da. Şi nu mai vreau să joc jocuri. Vreau să mă îmbogăţesc în viaţa reală.

— Şi nu crezi că acest joc reprezintă viaţa reală? am întrebat eu.

— Nu, mi-a răspuns ci cu o uşoară grimasă. Acest joc nu este pe gustul meu.

— Interesant, am spus cu, arătând în continuare pista lentă. Ku cred că acest joc reprezintă însăşi viaţa reală. Să te întreb ceva! Pe ce pistă te afli? *Pe cea lentă sau pe cea rapidăf*

Tânărul m-a privit fără să spună nimic.

Atunci, eu am continuat:

— Hu cred că acest joc reprezintă foarte bine viaţa reală. Şi în viaţa reală, fiecare dintre noi se află pe una dintre cele două piste.

Se întâmpla să am chiar atunci la îndemână articolul

care îl cita pe Robcit Reich, fost ministru al Muncii, citat pe care vi l-am ofeiit la începutul acestei părţi din carte. Luând articolul, am început să citesc câteva rânduri din interviul lui Robert Reich:

„Nu mai este vorba doar de problema unei slujbe sau de un salariu decent”.

„Pe noua piaţă economică, în care au loc câştiguri neprevăzute... apar două piste – una extrem de rapidă, iar cealaltă extrem de lentă, caracterizate pânur-o lipsă totală de trepte intermediate.*

— Vrei să spui că pista rapidă chiar există în viaţa reală? m-a întrebat el.

Dând afirmativ din cap, am spus:

— Da, există, aşa cum există şi pista lentă. 99% din populaţia Americii face investiţii situându-se pe pista lentă. Şi aceşti oameni nu au altă şansă decât să rămână mereu în urmă. Căci – aşa cum spunea şi Robert Reich; „între aceste două piste nu există trepte intermediare”. Ceea ce înseamnă că te afli fie pe o pistă, fie pe cealaltă. Aşadar, pe ce pistă vrei să faci investiţii?

— Ei bine, am o slujbă bine plânta, de pe urma căreia câştig foarte mulţi bani. Asta nu înseamnă că investesc de pe pista rapidă? m-a întrebat el.

— Nu prea cred, dar de fapt eu nu ştiu nimic. Tu trebuie să-mi spui. În ce investeşti? l-am întrebat cu Eşti milionar şi câştigi peste 2GC COOŞ anual?

— Am strâns 350000$ în planul 401 (k) şi câştig peste 120.000$ pe an. Asta înseamnă că mă pot înscrie pentru pista rapidă? m-a întrebat el.

— Nu prea cred. Am răspuns eu. Cel puţin, dacă ţinem seama de legile impuse de CTOF, nu te poţi înscrie pentru pista rapidă.

— Nu prea înţeleg, a spus el. Vrei să-mi explici mai bine?

Respirând adânc, am simţit o uşurare pentru că reuşisem să-l determin să-şi deschidă *„contextul”* sau mintea ca să primească un nou *„conţinut”* sau noi informaţii. Este îngrozitor de dificil să încerci să înveţi ceva pe cineva care este convins ca ştie toate răspunsurile. Ştini cu toţii că este dificil să mai pui apă jiur-un pahar care este deja plin; este, de asemenea, dificil să înveţi pe cineva un lucru nou dacă persoana respectivă are o minte obtuză, care refuză orice este nou sau care este deja plină cu un alt conţinut.

Am început apoi să spun încet:

— Am creat acest joc, conferindu-i două piste, pentru că aşa este adevăratul joc al vieţii – căci în viaţa reală fiecare

dintre noi urmează o pistă sau alta. Aşa cum spune „Robert Reich: „Nu există trepte intermediare între ele”.

— Vrei să spui că noi urmăm fie *pistă lentă* fie *pista rapidă,* nu-i aşa? a spus el, acum cu mai mult interes.

Da, am spus eu. Iar lecţia pe care trebuie s-o învăţăm din acest joc este cum să scăpăm de pista lentă. Menirea jocului este aceea de a-ţi deschide mintea asupra posibilităţii de a deveni bogat şi de a obţine libertatea financiară... libertatea de a nu m. U păşi vreodată pe pista lentă... libertatea de a nu-ţi mai petrece toată viaţa muncind pentru bani şi trăind la limita subzistenţi cu cât joci acest joc mai mult şi eu cât îi înveţi şi pe alţii să-l joace, cu atât mintea ţi se va deschide mai mult spre acest orizoni tic

posibilităţi... şi cu atât idee a de libertate financiară se va fixa mai tare în mintea ta, în conţinutul şi în contextul tău. Dacă nuntea ta refuză să se deschidă către aceste orizonturi noi, atunci nu-ţi rămâne altă şansă decât să faci parte din cei 99 din 100 de oameni care îşi petrec toată viaţa clasandu. Se pe pista lenta.

— Chiar dacă câştig toarte mulţi bani? m-a întrebat el.

— Bună întrebare, am spus eu tare. Ar fi fost mai bună dacă ai fi ştiut să răspunzi singur la ea* Răspunsul este acela ca banii singuri nu te pot scoată de pe pista lentă, introducându-te pe pista rapidă. De aceea, tatăl bogat spunea mereu: „Banii nu te fac să fii bogat”.

— De ce? m-a întrebat el mirat. Nu este nevoie de foarte mulţi bani ca să poţi ajunge pe pista rapidă?

— O altă întrebare de milioane... la care răspunsul este „nu”, am spus eu.

Eram acum încântat că mintea lui era dispusă să accepte idei noi, nu doar să pretindă că ştie toate răspunsurile.

— Banii singuri nu sunt de ajuns pentru a scăpa de pista lentă şi pentru a putea face investiţii clasându-te pe pista

rapidă.

— Nu înţeleg, a spus el. De ce altceva mai este nevoie dacă. Banii singuri nu sunt de ajuns? înţeleg foarte bine de ce este nevoie şi de altceva în afară de bani pentru a scăpa de pista lentă. Dar nu înţeleg de ce banii singuri nu sunt de ajuns pentru a face investiţii de pe pista rapidă.

Mi-am adunat cu grijă gândurile înainte de a răspunde la această întrebare.

— Îţi aduci aminte de reclamele din publicaţii precum „Tlie Wall Street Journal” şi din publicaţiile financiare, în care ne era prezentată imaginea unui bărbat bine îmbrăcat, din categoria oamenilor înstăriţi, care ţinea în mână o pancartă pe care se putea citi: „Am bani să fac investiţii”?

— Da, am văzut reclamele acelea. Trebuie să mărturisesc că nu prea le-am înţeles, a răspuns el îneci şi vădit mirat.

— Reclame ca acelea despre care vorbim acum ne-au invadat între anii 1995 şi 1999, Mesajul era acela că mulţi indivizi care câştigaseră foarte mulţi bani din bursa de valori sau de pe urma lujbelor lor căutau acum să facă investiţii – şi nu orice fel de investiţii, ci investiţii specifice oamenilor bogaţi, investiţii care se găsesc numai pe pista

rapidă. Problema cu care se confruntau era aceea că – deşi aveau bani – nu erau acceptaţi pe pista rapidă, în cercul investiţiilor rare şi profitabile. Exista pe această pistă rapidă afaceri nesigure şi uneori chiar necinstite, care i-ar fi acceptat cu dragă inima pe aceşti posibili investitori, dar adevăratele afaceri nu sunt la îndemâna tuturor oamenilor... chiar dacă aceştia au bani.

— Chiar dacă au bani? m-a întrebat el. De ce? Nu înţeleg.

— Pentru că banii nu contează pe această pistă rapidă, am şpu. S eu. Banii contează doar pentru oamenii înlănţuiţi pe pista lenta.

— Banii nu contează? a spus el. De ce nu contează?

— Pentru că toţi cei care ajung pe pista rapidă *tiv foarte mulţi* bani. De aceea, banii nu mai contează. Ca să găseşti investiţii mai bune pe pista rapidă, ceea ce contează cu adevărat sunt *cunoştinţele* de care dispui sau *persoanele* pe care le cunoşti.

— Te referi la aşii din mânecă, nu-i aşa? Aceştia contează, nu banii, a spus ci încet.

— Ai nimerit-o la ţanc, am spus eu, zâmbind. Lucrurile nu sunt deloc diferite între clasa oamenilor bogaţi, a color săraci şi a celor din clasa de mijloc. Ele doar se situează la

poluri opuse. Crezi la un moment dat că banii sunt extrem de importanţi, dar după ce te îmbogăţeşti, ajungi la concluzia că banii nu mai sunt atât de importanţi.

Am petrecut apoi următoarele minute explicându-i nivelurile diferite ale strategiilor de retragere din lumea afacerilor, l-am explicat că mulţi oameni ajung la nivelul oamenilor înstăriţi – care presupune un venit de la 100000$ la 1 milion de dolari. Dar dacă ei ating acest nivel de venit prin muncă asiduă, făcând economii la sânge şi trăind de azi pe mâine, nu vor fi acceptaţi să facă investiţiile pe care le fac oamenii bogaţi şi foarte bogaţi. Ei nu sunt acceptaţi să facă aceste investiţii doar pentru simplul fapt că au bani. Problema care se ridică este faptul că ci nu au educaţia şi experienţa necesare investiţiilor. Specifice pistei rapide. Aceşti oameni au bani, dar nu mai au în mânecă şi alţi aşi.

— De aceea» reclamele acelea prezentau oameni înstăriţi care ţineau în mană pancarte pe care se putea citi: „Am bani ca să J ac investiţii”» a spus tânărul, a cărui minte începea să acumuleze alt context. Ei aveau bani, dar nimeni nu voia banii lor pentru că nu erau pregătiţi pentru pista rapidă.

— Aşa este, am spus cu, De aceea, tatăl meu bogat

spunea adesea*:* „Procesul de îmbogăţire presupune mult mai multe lucruri decât simpla deţinere de bani”.

— Deci, ce-ar trebui să fac? m-a întrebat tânărul meu interlocutor.

— Primul lucru pe care l-aş face ar fi să joc CASHPLOW 101 de nenumărate ori. Trebuie să-l joci până când reuşe, şti să ieşi de pe pista Iernă pană într-o oră de când ai început jocul, indiferent de profesia pe care o ai, de salariul tău mic sau mare, de condiţiile pieţei bursiere sau de alte obstacole pe care le întâlneşti pe drum. Apoi, trebuie să te uiţi la cuvintele pe care le vei întâlni pe păsta rapida, căutându-le semnificaţia în dicţionar. După ce ai învăţat ce înseamnă cuvintele respective, trebuie să începi să cauţi investitori care fac investiţiile specifice pistei rapide. Apoi, trebuie să petreci un timp alături de ei. Trebuie să fii atent la modul lor de vorbire şi să începi să înţelegi lucrurile pe care ei le consideră importante... * alte lucruri în afară de bani. Cu cât vei înţelege mai bine limbajul pe care îl folosesc, cu atât vei putea să comunici mai bine cu ei şi să înţelegi lumea în care trăiesc**, lumea pistei rapide.

— Aşa ai procedat şi tu? m-a întrebat el.

— Nu, aşa *procedez* eu. Asta fac în fiecare zi. Aşa cum

am mai spus, acest joc reprezintă viaţa reală. Tu te afli iie pe pista lenta, fie pe cea rapidă.

— Şi cum ai scăpat de pista lenta? m-a întrebat el. Ştiu că ai pornit practic de la zero.

— Mi-am conceput un plan – un plan referitor la modalitatea prin care puteam să scap de pista lentă. Diferenţa, constă în faptul ca planul meu a fost – de la bun început – un plan specific oamenilor bogaţi. Acest plan mi-a permis să câştig foarte mulţi bani, dar mi-a permis în acelaşi timp – şi acesta este un lucru mult mai important – să câştig vocabularul, pregătirea şi experienţa necesare pistei rapide, Aşadar, trebuie mai întâi să investeşti ceva din timpul tău alegându-ţi strategia de ieşire din lumea afacerilor şi apoi, să începi să-ţi concepi propriul tău plan... un plan care să includă vocabularul, educaţia şi experienţa necesare pistei rapide.

Tânărul mi-a dat dreptate. Mintea lui era acum larg deschisă noilor schimbări pe care le avea de întâmpinat

— Deci mulţi oameni se retrag din afaceri, dar continuă să rămână pe pista lentă, nu-i aşa?

— Aşa se întâmpla 111 cele mai multe cazuri, am răspuns eu încet. Viaţa lor se derulează conform planului pe care şi l-au conceput. S-au urcai în trenul personal şi au

rămas în acest tren toată viaţa. Eu nu am vrut să mă urc în acest tren personal, aşa că am căutat un plan mai bun... un plan care să lucreze în favoarea mea. Sper ca şi tu vei găsi un plan mai bun.

Tânărul m-a aprobat din cap şi mi-a spus:

— Cu siguranţă, aşa va fi.

Rezumatul capitolului „Pârghia planului vostru".

După părerea mea, motivul pentru care atât de mulţi oameni muncesc din greu toată viaţa, dai sfârşesc în final săraci sau înlănţuiţi pe pista lentă consta în faptul că şi-au trăit viaţa ghidându-se după un plan extrem de lent. Un pas important pe care trebuie să-l faceţi dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi este să vă puneţi următoarea întrebare: „Ce plan şi al cui plan îl urmez?" Alic întrebări pe care trebuie să vi le puneţi sunt următoarele:

1. Care este strategia mea de retragere clin afaceri?
2. Cât de rapide sunt cuvintele şi ideile mele?
3. Pe care dintre e de două piste mă aflu astăzi şi pe care vreau să mă aflu în viitor?
4. Pentru ce tip devenit muncesc astăzi şi este oare venim) pe care îl vreau pentru toate zilele de mâine?
5. Care este preţul pe care-trebuie să-l plăteşti pe

termen lung penxru obţinerea siguranţei financiare?

CAPITOLUL 11

Pârghia integrităţii

Din 1985 pană în 1989, eu şi Kim nu am avut nici venit pasiv, nici venit sub formă de portofoliu. Munceam din greu să punem bazele unei afaceri ca să putem obţine un venit mai mare. Toţi banii pe care îi câştigam în plus intrau în afacerea noastră. Ştiam ce tip de venit voiam să obţinem, ştiam definiţia venitului pe care doream să-l câştigam, ştiam că trebuie să transformam venitul sub formă de stat de plată în venit pasiv şi în venit sub formă de portofoliu, dar atunci eram doar la început. Te când anii treceau implacabil, auzeam din ce în ce mai des vocea tatălui bogat, care îmi spunea:

— Din momentul în care venitul pasiv şi cel sub forma de portofoliu devin o parte din viaţa ta, viaţa ţi se va scit im ba definitiv. Cuvintele acestea vor prinde viaţă cu adevărat.

Amândoi taţii mei acordau o atenţie deosebita semnificaţiilor cuvintelor. Diferenţa, consta în faptul că ei nu se concentrau asupra aceloraşi cuvinte. Un tată mă sfătuia să-mi însuşesc cuvintele pe care sistemul de învăţământ ni le transmitea, iar celălalt mă sfătuia să-mi

însuşesc cuvintele care aparţineau lumii banilor,.1 faceri lor şi investiţiilor. Am petrecut foarte multe nopţi căutând în dicţionare diverse semnificaţii ale unor cuvinte care aparţineau unor ani lexicale complet diferite una de cealaltă, în aşa fel încât să-i împac pe ambii mei taţi.

Cunosc foarte mulţi oameni care se consideră investitori. Când îi întreb care este venitul pasiv sau venitul sub formă de portofoliu pe care îl câştigă, mulţi recunosc că nu câştigă aceste tipuri de venit... dar ei pretind că sunt investitori. Ambii mei taţi îmi spuneau*

— Valoarea ta depinde de felul în care îţi ţii cuvântul. Oamenii care nu se ţin de cuvânt nu valorează nimic.

Unul dintre motivele pentru care doar foarte puţini oameni devin pensionari tineri şi bogaţi este faptul că nu se ţin de cuvânt. Ei folosesc cuvinte cărora nu le acordă nicio importantă şi pe care nu le consideră reale.

Cuvintele presupun ni-ai multe lucrun decât sugerează definiţiile lor

Cei care au citit» Tată bogat, tată sărac* îşi amintesc de definiţiile complet dif erite pe care le dădeau taţii mei pentru cuvinte precum „*active*" şi *>ypasive".* Tatăl meu sărac pretindea că ştia foarte bine semnificaţiile celor două cuvinte, aşa că nu s-a deranjat niciodată să le caute

în dicţionar. Dat chiar dacă le-ar fi căutat în dicţionar, acest lucru n-ar fi schimbat cu nimic situaţia lui, pentru că definiţiile pe care le oferă cele mai multe dicţionare academice nu explică diferenţa care există între ele.

Nu mi-a plăcut niciodată să caut cuvinte în dicţionare, dar continui să caut şi astăzi dacă există cuvinte ale căror semnificaţii nu le cunosc. De ce le caut în dicţionare? I.e caut pentru că – după părerea mea – cuvintele sunt ecle mai puternice instrumente pe care oamenii le au la îndemână. Căci tatăl bogat spunea:

— Cuvintele sunt nişte instrumente pentru mintea omenească, Ele permit minţii omeneşti să vadă ceea ce ochii nu pot să vadă. O persoană care foloseşte cuvinte „sărace” spunea el în continuare – are idei sărace şi de aici, o viaţă săracă.

Cândiţi-vă o clipă la impactul pe care l-a avut asupra vieţii mele, dar şi asupra vieţii altor oameni faptul că am ştiut care este diferenţa dintre *venitul sub formă de stat de plata, venitul sub formă de portofoliu* şi *venitul pasiv*! Ele sune nişte cuvinte relativ simple, dar faptul că ştii care este diferenţa dintre ele poate constitui un lucru extraordinar de important

Dacă vreţi să vă schimbaţi viitorul financiar, unul dintre

cei mai importanţi şi mai. Necostisâtori paşi pe care trebuie să-i faceţi este şi cunoaşteţi semnificaţia cuvintelor pe care le folosiţi la modul cel mai serios. La televizor, marile agenţii de bursa îşi trimit personalităţile de seama că să vorbească despre investiţii şi lumea afacerilor, folosind cuvintele precum *„uita preţ-valoare" y „jplanul de reinvestire a dividendelor*u, *„transformarea pieţei de capitalK*... şi altele asemenea sintagme aparţinând jargonului financiar. Aceste agenţii de bursă vor să te convingă de faptul că stăpânirea temeinică a definiţiilor termenilor financiari joacă un rol extrem de important în transformarea ta într-un investitor mai bun şi aşa şi este. Dar sunt şi alte definiţii mult mai importante pe care trebuie să le cunoaşteţi dacă vreţi să deveniţi pensionari ţineri şi bogaţi. Unele dintre ceic mai importante cuvinte pe care trebuie să le înţelegeţi sunt următoarele: „*rata personală a lichidităţir „coeficient de lichidare*<e, *„coeficient de îndatorare",* dar şi diferenţa dintre *active* şi *pasive,* şi, bineînţeles, diferenţa dintre *venitul sub formă de stat de plată*, *venitul sub formă de portofoliu* şi *venitul pasiv*.

Cum reuşiţi să stăpâniţi puterea cuvintelor!

De ce sunt aceste cuvinte mult mai importante? Pentru

că termeni precum: *„ratapreţ-valoare*", *plan de reinvestire a dividendeloru* şi *„transformarea pieţei de capital"* nu au practic nicio legătură cu voi... în special, dacă sunteţi la început de drum şi abia puneţi bazele unei afaceri sau abia începeţi să faceţi investiţii. Un rol mult mai important îl joacă în viaţa voastră coeficienţii precum *„coeficientul de îndatorare"* sau *y>coeficientul de lichidare*de ce? Pentru că aceşti coeficienţi vă sunt utili în viaţa reală, putându-i folosi în realitate. Dacă înţelegeţi cum funcţionează aceşti coeficienţi în viaţa voastră personală şi dacă reuşiţi să-i puneţi în practică, ei devin atunci o parte din viaţa voastră... cuvintele prind viaţă, şi atunci puteţi spune că stăpâniţi puterea cuvintelor*

Rata preţ-valoare se aplică în general companiilor care sunt negociate pe piaţa publica, aşa cum se întâmplă în cazul companiilor IBM ŞI Microsoft. Rata preţ-valoare nu se poate aplica în cazul vostru personal decât dacă sunteţi personal de vânzare, dar eu ştiu că sclavia a fost de foarte mult timp abolită. Pentru cei care nu ştiu ce înseamnă rata prer-valoare, am să vă. Explic că această rată apreciază cât de scump sau cât de ieftin este un stoc de acţiuni. Ca să fiu mai bine înţeles, am putea compara această rată cu situaţia în care un cumpărător întreabă cât costă un

kilogram de carne de porc. Există o mare diferenţă între un kilogram de carne de porc care costă 2,99$ şi un kilogram de carne de porc care costă 1,19$... şi orice cumpărător inteligent ştie că – dacă respectiva carne de porc este mai ieftină – nu înseamnă neapărat că este şi bună. Acelaşi lucru este valabil şi pentru rata preţ-valoare mai mare sau mai mică*

Rata preţ-valoare socoteşte pur şi simplu preţul relativ al unui pachet de acţiuni în comparaţie cu profitul pe care acest pachet îl poate aduce. De exemplu, dacă pachetul a plătit 2$ dividende de acţiune, rata preţ-valoare a stocului respectiv este de 10... ceea ce înseamnă că veţi avea nevoie de 10 ani ca să recuperaţi cei 20 de dolari – dacă nu se schimbă absolut nimic. Aşadar, simplul fapt că un pachet de acţiuni arc rata preţ-valoare mai mare sau mai mică nu înseamnă că pachetul respectiv este o achiziţie bună sau proastă, în acelaşi fel în care preţul pe kilogram al cărnii de porc nu vă spune dacă respectiva carne de porc este bună sau proastă. Mai sunt şi alţi factori de care trebuie şi ţineţi seama înainte de a cumpăra o carne de porc ieftină.

În timpul maniei inventării site-urilor pe Internet, multe pachete de acţiuni aveau preţuri mari şi nu obţineau niciun

câştig... ceea ce a conferit investiţiilor în suc-urile pe internet un carac rer ridicol. Când bursa s-a prăbuşit, mulţi oameni îşi doreau să fi cumpărat carne de porc ieftină, pe care s-o păstreze în congelator, decât să fi cumpărat pachete de acţiuni cu preţuri mari şi fără niciun câştig. Astă/i, chiar şi carnea de porc congelată este mult mai valoroasă decât acţiunile unor şi te-uri pe Internei.

Adevăraţii păcăliţi de soartă au fost oamenii care au crezut că pot investi în perspectivele de viitor fără şi aibă niciun fundament în prezent. Mulţi tineri promotori ai site-urilor pe Internet au avut contextul potrivit, clar nu au avut conţinutul corespunzător... conţinutul alcătuit din pregătirea şi experienţa bogată în domeniul afacerilor şi investiţiilor.

Mai sunt şi alte noţiuni fundamentale pe care trebuie să le înţelegeţi... şi dacă reuşiţi să le înţelegeţi şi să le puneţi în practică, atunci şansele voastre de a deveni bogaţi şi de a avea succese financiare cresc foarte mult. O noţiune extrem de utilă este coeficientul de îndatorare. De ce este atât de important? Pentru că fiecare dintre noi poate folosi acest coeficient... şi ar trebui să-l folosim în fiecare lună. De exemplu, dacă ai o datorie pe termen lung sau scurt – să spunem – de 10C.000$ şi ai un capital de 20.000$,

atunci coeficientul de îndatorare ar arăta cam aşa:

100000$

20000$

Aşadar, în acest caz, coeficientul tău de îndatorare este 5. Întrebarea este: ce înseamnă asta? Ei bine, în realitate, înseamnă foarte puţin, dar dacă luna viitoare coeficientul tău este 10, asta înseamnă că nu ştii să-ţi administrezi viaţa cum trebuie. Un coeficient de îndatorare care este 10 trădează faptul că datoria ta a crescut la 200000$ sau capitalul tău a scăzut la 10000Ş. În ambele cazuri, aceste cifre au semnificaţii mult mai importante, pentru ca reprezintă un factor cert corelat direct cu viaţa reală. Tatăl bogat spunea:

— Ai grijă de afacerile tale!

Aşadar, stăpânirea acestor instrumente extraordinare, care sunt noţiunile acestea simple din domeniul financiar, vă ajută să aveţi grija de afacerile voastre... şi de afacerea vieţii voastre.

Coeficienţii care se pot aplica vieţii voastre în aceeaşi măsură în care rata preţ-valoare reflectă încrederea pe care o are compania investitoare în managementul unei companii publice, şi voi – ca manageri ai vieţii voastre – trebuie să aveţi coeficienţi care să se aplice vieţii voastre. Am să vă ofer în cele ce urmează câţiva coeficienţi de care trebuie să ţineţi seama – dacă vreţi să deveniţi nişte manageri mult mai buni ai vieţii voastre financiare.

Unul dintre coeficienţii pe care tatăl bogat m-a determinai să-i monitorizez era cel pe care el îi numea coeficient tic avere". Acesta arată cam aşa:

Venit pasiv + Venit sub formă de portofoliu Totalul cheltuielilor

Scopul calculării acestui coeficient tic avere este acela tic a vedea dacă venitul pasiv şi cel sub formă de portofoliu egalează sau depăşesc totalul cheltuielilor. Asta înseamnă că poţi renunţa la o slujbă permanentă (la sursa de venit sub formă de stat de plată), păstrându-ţi în acelaşi timp stilul de viaţă pe care bai dus până atunci, în momentul în care venitul pasiv şi venitul sub formă de portofoliu depăşesc totalul cheltuielilor tale, coefiden tul va fi de 1 sau poate chiar mai mare – ceea ce înseamnă că

poţi ieşi de pe pista lentă. Acesta este scopul jocului CASIIFLOW 101, pe care l-am croat în ideea de a vă învăţa să câştigaţi venitul pasiv şi venitul sub formă de portoiolâu.

De exemplu;

600$ venit pasiv + 200$ venit sub formă de portofoliu A

4.000$”.

Dacă tatăl bogat ar fi văzut acest coeficient de 0,2 sau faptul. Că venitul pasiv şi venitul sub formă de portofoliu reprezintă 20% din totalul cheltuielilor, m-ar fi supus la o discuţie serioasă despre depunerea unui efort mai mare pentru a-mi mări aceste venituri. El spunea:

— Din momentul în care venitulpasiv şi venitul sub formă de portofoliu devin o pane din viaţa ta, atunci viaţa ţi se va schimba complet. Aceste cuvinte prind viaţă cu adevărat.

El era ierni convins că în momentul în care ştiam ce rol important joaca aceste două tipuri de venit, viaţa mea se va schimba definitiv, pentru că realitatea vieţii inele se va schimba definitiv.

Tatăl bogat considera că acest coeficient de avere este un coeficient extrem de important, pentru că el este un indicator al felului în care îţi administrezi afacerea vieţii

tale. 1 spunea:

— Cei mai mulţi oameni ajung la pensie săraci datorită faptului că nu ştiu ce rol important joacă venitul pasiv şi cel sub forma de portofoliu. S-ar putea ca ei să cunoască definiţiile acestor două noţiuni financiare, dar nu au curajul să le transpună în viaţa reală.

Timp de 5 ani, eu şi Kim am ştiut care sunt definiţiile acestor noţiuni financiare, eram conştienţi de faptul că voiacn ca ele să facă parte din viaţa noastră... dar timp de 5 ani nu am reuşit să le integrăm în viaţa noastră. Dar, brusc, după prăbuşirea din 1987 a bursei de valori şi după recesiunea care a durat 7 ani, am ştiut că ni se deschisese în cale fereastra oportunităţilor, lira timpul să transformam cuvintele în realitate. Era timpul să avem un coeficient de avere care să fie mai mare ca 0. Ne-am cumpărat prima proprietate în 1989 şi până în 1994 reuşisem să câştigăm un venit pasiv de peste 10000$ pe lună în timp ce totalul cheltuielilor era mai puţin de 3.000$ pe lună. Acest lucru ne-a oferit un coeficient de avere de 3,3. Astăzi, coeficientul nostru a crescut semnificativ. Aceasta este puterea cuvintelor transformate într-un personaj important din viaţa noastră.

Dacă vreţî cu adevărat să deveniţi pensionari tineri şi

bogaţi, ar fi bine să transformaţi coeficientul de avere al tatălui bogat într-un personaj important din viaţa voastră. Cred că veţi descoperi că este mult mai important decât rata preţ-valoare din cadrul unei companii precum IBM sau Microsoft. Dacă veţi analiza acest coeficient în fiecare lună, veţi descoperi că viaţa voastră se va schimba mult mai repede în comparaţie cu viaţa unei persoane care munceşte în speranţa că va obţine o mărire de salariu. Coeficientul de avere al tatălui meu bogat a avut un impact extrem de important asupra vieţii mele.

Când privesc retrospectiv asupra vieţii mele, îmi dau seama că tocmai aceste lecţii simple, primite de la tatăl bogat, sunt cele care mi-au oferit cea mai mare avere clirj viaţa mea* Astăzi, coeficientul meu de îndatorare este în jur de 0,7 ceea ce înseamnă că dorm foarte bine noaptea, chiar dacă am foarte multe datorii. Nu vreau niciodată să scap de datorii şi nici nu intenţionez să scap vreodată de ele. Ce vreau să subliniez este faptul că aceste lecţii simple oferite de ratai meu bogat au avut un impact extrem de puternic asupra vieţii mele, mult mai puternic decât impactul pe care l-au avut asupra mea toţi anii de şcoală în care am învăţat calcule matematice, trigonometrie sferică şi chimie. Motivul acestui lucru

constă în faptul că lecţiile lui au jucat şi joacă în continuare un rol vital în viaţa mea. N-am folosit niciodată calculele matematice, trigonometria sferică sau rata preţ-valoare pentru a lua o hotărâre în materie de investiţii. Nu le folosesc pentru că nu sunt utile şi au prea puţina relevanţă în obţinerea succeselor financiare.

Daţi putere vieţii voastre!

Sunt două lucruri pe care vreau să le subliniez în acest capitol referitoare la cuvinte, acţiune şi integritate. Un luci cu se referă la faptul că doar câteva definiţii şi cifre extrem de simple pot să confere foarte multă putere vieţii unei persoane. În acelaşi fel în care orice cumpărător competent vrea să ştie care este preţul unui kilogram de carne de porc, tot aşa fiecare dintre noi trebuie să-şi cunoască foarte bine coeficientul de îndatorare, coeficientul de avere şi alţi indicatori matematici deosebit de simpli, despre care însă nu vreau să vorbesc aici.

Cel de-al doilea lucru pe care vreau să-l scot în evidenta este faptul ca – pentru a obţine succes – trebuie să ştii mai mult decât simpla definiţie a cuvintelor şi etalarea unui jargon de specialitate în încercarea de a părea inteligent, b oarte t nul ţi oameni folosesc astăzi cuvinte ale căror semnificaţii nu le cunosc. Mulţi oameni care lucrează în

domeniul vânzărilor din lumea financiară folosesc cuvinte financiare, pe care însă nu le înţeleg deloc, cuvinte precum „rata preţ-valoare”, în încercarea de a părea mult mai inteligenţi decât clienţii lor. Dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, este important să vă perfecţionaţi metcu vocabularul financiar. Dar pentru a vă perfecţiona vocabularul, este important să ştiţi triai multe lucruri decât doar sitnpla definiţie a cuvintelor. După părerea mea, este important să le conferiţi cuvintelor respective un statut aparte – de personaje active care joacă un rol vital în viaţa şi în realitatea voastră. De exemplu, când rostesc cuvintele „venit pasiv”, le rostesc cu foarte multă pasiune, pentru că ele joacă un rol extrem de important în viaţa mea. „Venitul pasiv” înseamnă pentru mine acelaşi lucru cu noţiunea de „mărire de salariu” atât de importanta pentru angajaţi. Motivul pentru care nu mă interesează noţiunea de „mărire de salariu” constă în faptul că o mărire de salariu este un venit fără viitor.

Mi-am petrecut ani de zile învăţând cum să-mi transform venitul sub formă de stat de plata în venit pasiv. Cu cât îmi petreceam mai mult timp transformând venitul sub forma de stat de plată în venit pasiv, cu atât câştigam mai multă

experienţă de viaţă. Problema cu care mă confrunt când am de-a face cu oameni din domeniul vânzărilor financiare – oameni precum: agenţi de bursă care se ocupă de acţiuni, agenţi de bursa care se ocupa de proprietăţi imobiliare sau consilieri financiari – este aceea că – în timp ce vă vând produse de investiţie, produse care într-o bună zi vă vor aduce venitul pasiv sau venitul sub formă de portofoliu – *ei înşişi* lucrează pentru veni cui sub forma de stat de plată. Eu cred că acest lucru depăşeşte graniţele integrităţii.

Cal de lung este nasul consilierului vostru financiar?

Tatălui bogat îi plăceau basmele. Unul dintre basmele sale preferate era cel al lui Pinoccliio... păpuşa de lemn care dorea să devină un băieţel adevărat. În poveste, Pinocchio spunea numai minciuni şi cu cât minţea mai mult, cu atât îi creştea nasul mai tare. Numai după ce a descoperit ce sunr sentimentele şi a început să spună adevărul, a reuşit să devină un băieţel în carne şi oase. Când tatăl bogat ne spunea acest basm – mie şi fiului său – el adăuga adesea:

— Acesta este un exemplu al felului în care cuvintele prind viaţă... sau devin „de lemn”.

Mă gândesc cu groază la milioanele de oameni care îşi pun în pericol viitorul şi siguranţa financiară jucând la bursa de valori. Mii şi mii de oameni privesc cu îngrijorare la viitorul lor financiar în timp ce numărul şomerilor creşte, iar bursa continuă să fluctueze. Un ziar pe care tocmai l-am citit recent relata faptul că foarte mulţi pensionari şi-au pierdut economiile destinate pensionării în favoarea consilierilor specializaţi pe probleme de investiţie sau în favoarea agenţilor de asigurări în care au avut încredere. Articolul din /iar relata faptul că aceşti consilieri şi aceşti agenţi de asigurări au început să vândă pensionarilor investiţii fictive, neautorizate de companiile de asigurări sau de agenţiile de bursă pentru care lucrează, pentru simplul. Fapt că aceste companii le-au anulat comisioanele (venitul sub formă de stat de plată) pe care le ofereau agenţilor lor... astfel că agenţii au descoperit produse noi, fictive, pe care le oferă spre vânzare oamenilor care au încredere în ei... oameni care speră să obţină la sfârşitul vieţii lor un venit pasiv sau un venit sub forma de portofoliu.

În deceniile următoare, milioane de oameni se vor confrunta

— În anii bătrâneţii – cu mari probleme financiare pentru

simplul Fapt că i-au ascultat pe aceşti oameni aşa-zişi profesionişti

— oameni cu nasuri de lemn, extrem de lungi. Sunt nişte oameni de lemn, care vor continua să spună mereu: „Bursa se află în continuă creştere, fondurile mutuale asigură un venit mediu de 12% pe an, Faceţi investiţii pe termen lung, diversificaţi şi amortizaţi-vă cheltuielile!”

Puterea integrităţii

Deşi taţii mei nu subliniau importanţa aceloraşi cuvinte, ci subliniau însă amândoi importanţa cuvântului „integritate”. Ei erau amândoi de acord că una dintre definiţiile cuvântului „integritate” presupune corelarea cuvintelor unei persoane cu acţiunile persoanei respective. Amândoi taţii spuneau: „Fii atent la cuvintele unei persoane, dar – şi acest lucru este cnuk mai important Fii atem la acţiunile persoanei respective!” Cu alte cuvinte, dacă o persoană spune: „Vin să te iau la ora *7* dimineaţa”, iar persoana respectivă se ţine de cuvânt şi vine să te ia la Ora stabilită, asta înseamnă că este o persoană 100% integră – cel puţin, în momentul respectiv. Cuvintele ei sunt corelate cu acţiunile ei. Dacă o persoană spune: „Vin să te iau la ora *7* dimineaţa”, dar nu vine la momentul stabilit şi nici nu vă sună pentru a vă cere scuze, atunci –

în momentul acela – integritatea persoanei respective este de 0%. Cuvintele ei nu se corelează cu acţiunile ci, nu sunt pe aceeaşi lungime de undă.

Tata) meu adevărat mi-a subliniat faptul că una dintre definâţii le cuvântului „integritate”, oferite de dicţionare, este aceea de „întregime” sau „totalitate”. El spunea adesea:

— Eşti un om valoros doar dacă te ţii de cuvânt.

El le-a reamintit mereu copiilor lui importanţa cuvântului dat. El spunea:

— Cuvintele pe care le rostim ne reprezintă în totalitate. Singurul lucru care ne mai rămâne în final sunt cuvintele. Dacă ceea ce spui nu are nicto valoare, atunci nici tu nu ai nicio valoare. Nu face niciodată promisiuni dacă n-ai de gând să le păstrezi!

Alaltăieri, în Dai las, doi tineri m-au întrebat dacă puteau să se înscrie la cursul meu despre investiţii. Ei au cerut două locuri fără plată, pentru că nu aveau bani. Deoarece au fost foarte convingători, eu şi Kim am acceptat să le oferim locurile cerute. Dar pentru că nu au apărut niciodată) a curs, am realizat care era motivul pentru care se confruntau cu probleme financiare, deşi aveau slujbe bine plătite.

Planul vostru trebuie să se coreleze cu integritatea voastră unul dintre aspectele cele mai simple, dar cele mai importante de care am ţânut seama în conceperea planului meu de a avea o viaţă îmbelşugată era acela de a-mi păstra întotdeauna cuvântul dat şi de a respecta puterea cuvintelor, corclându-mi mereu cuvintele cu acţiunile. De-a lungul anilor, tatăl bogat a făcut tot ce i-a. Stat în putinţă ca să mă convingă să-mi păstrez mereu cuvântai dat în toate afacerile pe ea le le încheiam – fie mari» fie mici. F.l spunea:

— Dacă îţi ţii cuvântul când închei afaceri mici, atunci îl vei tine şi când vei încheia afaceri mari. O persoană care nu-şi îndeplineşte micile angajamente nu va reuşi niciodată să-şi transforme visurile în realitate.

Eu aduc acum în discuţie acest lucru» pentru că sunt prea mulţi oameni în lume care au planuri mari» dar care nu reuşesc niciodată să le transforme în realitate. Motivul acestui fapt este acela că foarte mulţi oameni au planuri maxi, dar nu reuşesc să-şi îndeplinească micile angajamente. Căci tatăl bogat spunea:

— Oamenii care nu-şi îndeplinesc micile angajamente nu sunt oameni de încredere. Dacă nu eşti demn de încredere în cazul micilor angajamente, atunci oamenii nu te vor

ajuta să-ţi transformi marile visuri în realitate. Dacă nu-ţi păstrezi cuvântul dat, oamenii nu vor avea încredere în tine şi în promisiunile tale.

Am fost martorul sfaturilor înţelepte oferite de taţii mei referitoare la puterea cuvintelor. Am văzut cum oamenii îşi dau arama pe faţă în situaţii de stres sau constrângere. Ani un prieten care nu reuşeşte niciodată să fie punctual la întâlniri şi apoi se întreabă de ce nu vreau să fac afaceri cu el. Încalcă adesea contractele făcute cu parteneri de afaceri, angajaţi şi chiar bancheri şi de multe ori îi şi înşală – în limitele legii, însă. Deşi are de foarte multe ori succes» el trebuie să caute mereu oameni noi cu care să facă afaceri. În loc să-şi consolideze relaţiile, el le distruge şi trebuie s-o ia mereu de la capăt cu oameni complet necunoscuţi. Nu întâmpină prea multe probleme în găsirea noilor parteneri de afaceri, dar nasul lui de lemn devine din ce în ce mai lung şi va fi din ce în ce mai greu de ascuns.

O altă fostă prietenă de-a mea este o persoană care minte în situaţii de constrângere, în Joc să spună adevărul, ea minte şi crede că o să scape basma curată. Când este încolţită, ea spune; „Nu este vina mea. Pur şi simplu nu m-am putut abţine. În plus, ţi-am minţit deloc. Tu n-ai auzit

bine ce am spus”. Tatăl bogat spunea:

— Oamenii care nu-şi păstrează micile angajamente nu sunt oameni de încredere. Dacă nu-ţi păstrezi micile angajamente, oamenii nu te vor ajuta să-ţi transformi marile visuri în realitate.

Astfel, vă transmit şi vouă sfaturile pline de înţelepciune pe care mi le-au oferit taţii mei, sfaturi precum:» Ai grijă ca acţiunile tale să se coreleze cu cuvintele tale! 1 Când am ajuns la capitolul „cuvinte rapide” şi, cuvinte lente”, vă asigur că o parte a planului meu era acela de a înţelege pe deplin fiecare dintre aceste cuvinte din punct de vedere spiritual şi fizic. Tatăl bogat m-a determinat să-mi concep anumite planuri potrivit cărora să-mi însuşesc definiţiile cuvintelor noi pe care le întâlneam în calc – din punct de vedere spiritual, emoţional şi fizic. De exemplu, el spunea:

— Viaţa ta se va schimba pentru totdeauna odată ce înveţi să cumperi acţiuni angro şi să nu plăteşti cu amănuntul. Când vei realiza cât de bogat poţi să devii cumpărând angro, nu vei mai dori niciodată să plăteşti cu amănuntul. Viaţa ta se va schimba pentru totdeauna – spunea el în continuare – odată ce ajungi să cunoşti diferenţa diuntre *a economisi bani* şi *a face bani*. Viaţa ta se va schimba pentru totdeauna – continua el mai departe

– odată ce ajungi să înţelegi de ce este mai bine să obţii o *scădere* a unei valori în locul unei *creşteri* a valorii respective. Dacă îţi vei dedica întreaga viaţă încercând să transformi cuvintele în realitate, viaţa ta va fi complet diferită de cea a unei persoane care cunoaşte doar simpla definiţie a cuvintelor.

O parte importantă a planului meu îl constituia integrarea cuvintelor noi şi rapide în viaţa mea şi transformarea lor în adevărate personaje active din viaţa mea. Din punctul de vedere al tatălui meu bogat, aş fi fost un om fără integritate dacă nu făceam altceva decât să-mi etalez în stânga şi în dreapta aceste cuvin CC din domeniul financiar doar pentru a părea inteligent sau pentru a-i impresiona pe oamenii din jurul meu, fără însă să le folosesc cu adevărat în viaţa reală.

Aşadar, lecţia pe care v-o ofer astăzi – lecţie pe care mi-au dat-o ambii mei taţi, este aceea ca – atunci când vă concepeţi un plan – să înţelegeţi pe deplin şi să puneţi la treabă puterea cuvintelor noi şi rapide pe care le doriţi în viaţa voastră. Nu vă mărginiţi doar la simpla cunoaştere a definiţiilor sau – mai rău la etalarea cu nonşalanţă a unui jargon pe care nu-l cunoaşteţi, în speranţa că îi veţi impresiona pe ne avizaţi! Conferiţi cuvintelor viaţă şi veţi

domina puterea lori

Tatăl bogat spunea adesea:

— În lume exista predicatori şi profesori, Predicatorii sunt oameni care vă spun ce să faceţi, dar ci nu fac ce vă spun vouă să faceţi. Profesorii sunt oameni care vă învaţă ce au învăţat ei sau ce învaţă în continuare. În lumea afacerilor, banilor şi investiţiilor – continua el să spună – avem prea puţini predicatori.

În concluzie

Dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, trebuie să vă perfecţionaţi mereu vocabularul financiar şi aveţi curajul şi integritatea de a trece la acţiune, nu doar să vorbiţi despre o eventuală trecere la acţiune. Nu uitaţi niciodată că instrumentele cele mai puternice pe care le are la îndemâna mintea omenească sunt cuvintele şi că procesul de îmbogăţire presupune cuvinte knte şi cuvinte rapide!

Cel mai distrugător cuvânt

Tatăl bogat spunea adesea:

— Cel mai distrugător cuvânt din toate cuvintele existente este *„mâine”.* Cei care folosesc cu precădere cuvântul *„mâine”* sunt oamenii săraci, cei nefericiţi, cei bolnavi şi cei care nu au niciodată succes în viaţă. Aceşti

oameni spun adesea: „O să încep să fac investiţii de mâine încolo” sau „O să-mi încep de mâine exerciţiile şi regimul” sau „Am să încep să citesc de mâine” şi aşa mai departe.

Tatăl bogat spunea că acest cuvânt *„mâine”* este cuvântul care distruge cele mai multe vieţi. Iată ce spunea el:

— Problema cuvântului *„mâine”* este că n-am văzut niciodată o zi de *„mâine”. „Mâine** nu există. El există numai în mintea visătorilor şi rataţilor. Oamenii care amână totul până. *Mâine* descoperă în final ca toate păcatele şi obiceiurile proaste din trecut îi prind din urmă. N-am văzut niciodată o zi de *„mâine.* Nu avem decât ziua de azi. *Astăzi”* este cuvântul învingătorilor în timp ce *„mâine** este cuvântul rataţilor*

Veţi învăţa din capitolele şi lecţiile următoare cum să faceţi astăzi lucruri simple... lucruri simple care vă pot ameliora zilele de mâine.

CAPITOLUL 12

Pârghia basmelor

Cum să te transformi din raţuşca cea urâtă într-o lebădă graţioasa?

Tatăl bogat adora basmele – în mod deosebit, adora basmul în care personajele principale erau o broască

ţestoasă şi un iepure sălbatic. El mi-a spus odată:

— Eu am succes în ceea ce fac datorită faptului că am fost întotdeauna o broască ţestoasă. N-am provenit dintr-o familie bogată* N-am fost un elev eminent în şcoală. N-am un talent deosebit pentru ceva anume* Dar sunt muli mai bogat decât majoritatea oamenilor pentru simplul fapt că nu m-am oprit niciodată din drum. Nu am încetat niciodată să învăţ sau să-mi extind graniţele realităţii pentru a putea atinge ceea ce eu credeam că putem atinge eu adevărat.

Tatăl bogat adora basmele şi parabolele biblice. La începutul cărţii, v-am împărtăşit povestea lui Da vid şi a lui Goliat. Îl încânta nespus ideea că un băieţaş a putut doborî un uriaş folosind pârghia unei praştii. El adora basmele, deşi nu era cititor împătimit... dav prindea mesajele pe care le transmiteau basmele şi aceste mesaje i-au ghidat drumul în viaţă... o viaţă pe care a început-o de la zero şi care a devenit o adevărată puicrc financiară.

S-a întâmplat de foarte multe ori ca – atunci când eu şi Kim eram faliţi şi trăiam la limita subzistenţei – să găsesc un loc

tihnit unde auzeam vocea tatălui bogat, care îmi povestea basmul broaştei ţestoase. Şi *zi* iepurelui sălbatic.

Îmi amintesc adesea ce îmi spunea:

Vei întâlni de foarte multe ori în viaţă oameni care sunt mai inteligenţi, mai rapizi, mai bogaţi, mai puternici şi mai talentaţi decât tine. Dar dacă au nişte atu un în plus, asta nu înseamnă că Eu nu poţi câştiga cursa. Dacă îţi păstrezi încrederea în forţele proprii, dacă faci lucrurile pe care cei mai mulţi oameni nu doresc să le facă şi continui să faci progrese după progrese, vei câştiga fără îndoiala cursa vieţii.

Un alt basm care îi plăcea tatălui bogat era povestea celor trei purceluşi. Bl corela adesea povestea broaştei ţestoase şi a iepurelui sălbatic cu povestea celor trei purceluşi. Când aveam în jur de 12 ani, tatăl bogat mi-a spus următorul lucru:

— Oamenii săraci construiesc case financiare din paie. Oamenii care aparţin clasei de mijloc construiesc case financiare din surcele. Iar oamenii bogaţi construiesc case din cărămidă. Dacă eşti o broască ţestoasă – adăuga el mai departe – şi vrei să ai succes, în ciuda faptului că te mişti extrem de încet, trebuie să te asiguri că * încet şi sigur – construieşti o casă de cărămidă.

În 1968, în timp ce mă aflam în vacanţa de Crăciun, după ce tocmai mă întorsesem acasă de la facultatea pe

care o urmam la New York, tatăl bogat şi fiul său m-au invitat în locuinţa lor era nouă, situată pe acoperişul noului său botei.

— Îţi aminteşti de poveştile pe care ţi le spuneam? m-a întrebat el, privind de la balcon spre plaja albă şi oceanul de un albastru cristalin. De povestea broaştei ţestoase şi a iepurelui sălbatic şi de povestea eclor trei purceluşi *(*

— Da, îmi amintesc, am spus eu, mut de uimire în faţa frumuseţii casei lor, situate pe acoperişul noului lor hotel. Mi le amintesc chiar foarte bine.

— Ei bine, aceasta este casa de cărămidă despre care îţi vorbeam, mi-a spus ci cu un zâmbet.

În *v*. Lua aceea din 1968, n-a mai fost nevoie ca tatăl bogat să spună ceva mai mult decât spusese deja. El îmi povestise de nenumărate ori basmele respective, încât am ştiut imediat atunci că ele nu mai erau doar nişte basme, ci deveniseră realitate curată.

Fi ei a broasca ţestoasă care urinase un drum mai sinuos, mai greu şi mai plin de primejdii, dar acum se afla în vârf şi continua să urce şi mai mult. Avea atunci 49 de ani şi lăsase în urmă foarte mulţi iepuri sălbatici.

Ştiam, de asemenea, că tatăl meu adevărat construise o casă din surcele, o casă foarte scumpă într-un cartier

bogat din Honolulu. Tatăl meu sărac tocmai fusese promovat în postul pe care îl ocupa în Ministerul învăţământului din cadrul statului Hawaii. Şi el ajunsese în vârful scării ierarhice. Şi el devenise o personalitate de marcă, aşa cum devenise şi tatăl bogat. Diferenţa consta în faptul că unul ştia cum să-şi controleze viitorul, iar celălalt nu ştia. Unul trăia într-o casă construită din surcele, iar celălalt într-o casă din cărămidă construită pe vârful unui zgârie-nori. În numai 3 ani, tatăl meu adevărat avea să-şi piardă slujba sigură şi permanentă, rămânându-i astfel doar casa din surcele.

Valoarea unei răţuşte urâte

În 1968, stând pe balconul casei sale situate pe acoperişul hotelului său, tatăl bogat mi-a amintit de un alt basm. N-am realizat niciodată că acest basm însemna atât de mult penţi-u el, pentru că nu ni l-a povestit de prea multe ori când eram copii.

— Cunoşti povestea răţuştei celei urâte? m-a întrebat el

Am dat afirmativ din cap în timp ce mă sprijineam de balustrada balconului.

— Ei bine, aproape toată viaţa m-am identificat cu răţnşca cea urată.

— Glumeşti, nu-i aşa? Cum te-ai putut identifica cu

raţuşca cea urâtă? am spus cu, venindu-mi extrem de greu să cred ce-mi spunea, pentru că tatăl bogat era un bărbat foarte frumos.

— Când am renunţat la şcoala la vârsta de 13 ani, am văzut lumea cu ochii unui venetic... ai unul om care nu se integra nicăieri, care fusese de mult depăşit de vreme. În timp ce lucram în magazinul părinţilor mei, băieţii de liceu – care făceau parte din echipa de fotbal – intrau în magazin, mă loveau şi distrugeau marfa din magazin... De multe ori, aceşti huligani mai mari şi mai bine făcuţi intrau în magazin şi dădeau jos marfa de pe rafturi sau aruncau portocalele pe drum. Şi mă provocau să trec la acţiune.

— Te-ai bătut cu ei vreodată? l-am întrebat eu.

— M-am bătut de vreo două ori, dar m-am ales cu răni destul de grave, mi-a răspuns tatăl bogat* Dar nu-ţi povestesc toată această poveste doar ca să dau importanţă unor huligani atletier în lume există şi alte genuri de huligani.

Întrebându mă unde voia tatăl bogat să ajungă cu această istorie, am privit în continuare pe balcon, ascultându-l cu atenţie.

— Am cunoscut oameni care erau nişte huligani „intelectuali” sau „universitari”. Ei intrau în magazin şi îmi

vorbeau de sus doar pem. Ru că aveau o pregătire intelectuală mai bună decât mine. Se pare că – doar pentru simplul fapt case considerau mai inteligenţi decât alţi oameni – aveau dreptul să-i privească cu dispreţ pe toţi cei care nu se duseseră la şcoală.

— Cunosc şi eu la şcoală câteva prototipuri de acest gen, am spus eu. Doar pentru simplul fapt că se consideră mai deştepţi decât tine sau pentru că au note mai bune, consideră că au dreptul să-şi bată joc de tine atunci când îţi vorbesc sau să te umilească cât mai mult posibil.

Tatăl bogat m-a aprobat din cap, după care a continuat:

— În timp ce lucram la magazin, am cunoscut şi huliganii „sociali”. Aceştia te dispreţuiau doar pentru că proveneau din familii bogate sau erau frumoşi, sexy, celebri şi bine înrădăcinaţi în societate. Îmi aduc aminte cum aceşti copii râdeau dispreţuitor ori de câte ori încercam să mă apropii de ei. La un moment dat, am întrebat-o pe o fată din grupul Jor dacă dorea să se întâlnească odată cu mine, iar prietenii ei au ras cu poftă numai pentru că am îndrăznit să întreb aşa ceva. Îmi amintesc că una dintre fetele din grupul acela mi-a spus: „Nu ştii că fetele bogate nu se întâlnesc cu băieţii săraci Asta m-a durut extrem de mult.

— Această situaţie se perpetuează şi astăzi, am spus eu. Am cunoscut o fată care mi-a spus că nu vrea să se întâlnească cu mine pentru că nu sunt la o universitate care face parte din Ivy Leaguc.

— Cel puţin, tu eşti la facultate, a spus tatăl bogat. Când prietenii de vârsta mea au plecat la facultate, m-am simţit extrem de singur, părăsit şi nedorit. De aceea, în toţi aceşti ani, m-am identificat cu răţuşca cea urâtă.

Tatăl bogat nu-mi împărtăşise niciodată până atunci aceasta experienţă de viaţă. Aveam atunci fi de ani şi am realizat că fiul lui şi cu mine ne bucuram de nişte avantaje de care el nu avusese parte. Ştiam că viaţa nu fusese prea îngăduitoare cu el, dar nu ştiam ca lăsase nişte amprente atât de dureroase asupra structurii lui emoţionale şi mentale.

Stând pe balconul prestigiosului său hotel, am realizat că el nu-mi spunea povestea raţuştei celei urâte ca să-l compătimesc. Zâmbea, trădând o fericire prea mare, în care compătunirea nu avea ce căuta. Aşa că l-am întrebat:

— Aşadar, povestea răţuştei celei urâte te-a determinat să mergi mai deparce, nu-i aşa? Nu te-ai lăsat copleşit de autocompâtimire, nu-i aşa?

— Nu, mi-a spus el Aceste poveşti – cum ar fi: povestea

răţuştei celei urate, a celor trei purceluşi, a lui David şi a lui Goliat sau a broaştei ţestoase şi a iepurelui sălbatic – m-au determinat toate să merg mai departe. În loc să mă las copleşit de dispreţul acelor huligani atletici, sociali sau intelectuali, acţiunile lor pline de snobism m-au inspirat să merg mai departe şi să-i întrec în cursa vieţii. Astăzi, mi-am construit o casă din cărămidă şi ne aflăm acum pe vârful unui zgârie-nori. Dacă n-ar fi existat aceste basme sau parabole biblice, nu m-aş fi aflat astăzi aici. Nu mai sunt raţuşca cea urâtă. Construindu-mi cu multă răbdare o casă din cărămidă, folosind pârghia pe care a folosit-o şi David şi urmând drumul sinuos pe care l-a urmat broasca ţestoasă, am reuşit să ajung astăzi să privesc de sus străzile pe care am copilărit.

— Te-ai transformat în lebăda din poveste, nu este aşa? am spus eu cu un zâmbet.

— iii, n-aş spune chiar aşa, mi-a răspuns tatăl bogat râzând. Dar ce vreau să subliniez este că noi putem cu toţii să ne maturizam, să evoluăm şi să facem schimbări dramatice în viaţa noastră, dacă vrem acest lucru. Pe de altă parte, un lucru important este faptul că basmele se pot transforma în realitate. Kăţuştele urâte pot devenî lebede, iar broaştele ţestoase pot deveni câştigătoare în

cursa vieţii.

Cum vă puteţi transforma din răţuşte urâte în legede bogate f în cursurile pe care le ţin despre investiţii, aduc adesea în discuţie următoarele strategii de ieşire din lumea afacerilor.

Oamenii săraci 25.000$ pe an sau chiar mai puţin

Oamenii din clasa de la 25.000$ la 100.000$ pe an de mijloc

Oamenii înstăriţi de la 100.000$ la 1 milion $ pe an

Oamenii bogaţi 1 milion $ pe an sau chiar mai mult

03jnenii foarte bogaţi 1 milion S pe lună sau chiar mai mult îi rog apoi pe cursanţii mei să nu procedeze ca Pinocdiio şi să spună adevărul în ceea ce priveşte realitatea lor şi dacă doresc să continue să facă acelaşi lucru pe care îl fac în prezent. Le pun apoi următoarea întrebare: „Dacă veţi face în continuare ce faceţi astăzi, la ce nivel financiar credeţi ca vă veţi afla la vârsta pensionării – respectiv la 65 de ani?” Le reamintesc, de asemenea, că doar unul din 100 de oameni reuşeşte să atingă nivelul oamenilor înstăriţi sau sad depăşească, atingând nivelurile superioare.

Mulţi dintre cursanţi recunosc că ar fi încântaţi să atingă măcar nivelul oamenilor din clasa de mijloc. Preocuparea

lot majoră este aceea de a nu rămâne mereu la nivelul oamenilor săraci. Dar am şi cursanţi care pun în cele din urmă întrebarea pe care o aştept cu multă nerăbdare:» Ce trebuie să fac ca să depăşesc nivelul oamenilor înstăriţi?” Din momentul în care cineva pune această întrebate, cursanţii au posibilitatea să evolueze de la stadiul de raţuşcă urâtă la acela de lebădă financiară.

În această etapă a cursului despre investiţii, eu le povestesc basmele sau parabolele biblice pe care mi le-a povestit şi mie tatăl bogat. Îi întreb apoi următoarele lucruri: „Puteţi să extrageţi mesajul pe care îl conţin aceste poveşti şi să-l integraţi în viaţa voastră? Credeţi că aceste poveşti se pot transforma în realitate – în realitatea voastră? Vă puteţi imagina că vă transformaţi dintr-o răţuşca săracă într-o lebădă puternică şi bogata?” Unii îşi pot imagina acest lucru, alţii doar îmi arunca o privire lipsită de orice expresie, întrebându-se de ce vorbesc despre basme şi poveşti într-un curs despre investiţii.

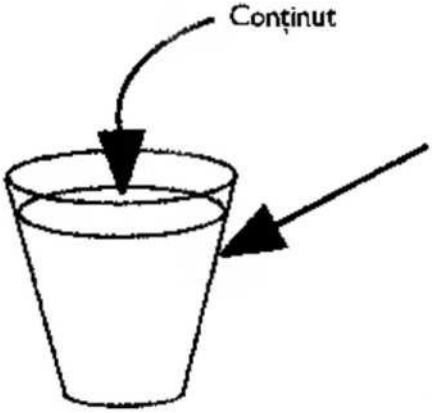
Apoi, spun: „Eu consider că trecerea de la mentalitatea oamenilor din clasa de mijloc la mentalitatea oamenilor înstăriţi este la fel de mare cum este şi transformarea unei răţuşte urâte într-o lebădă graţioasă”.

Trecerea de la un plan lent la un plan rapid

Într-unul dintre cursurile mele, o tânără m-a întrebat:

— Care este primul pas?

Înainte de a-i răspunde, am schiţat următorul desen:



Context

Apoi, am spus:

— În 1989, la 2 ani după prăbuşirea bursei şi instalarea recesiunii, eu şi Kim lucram la conceperea planului nostru de acţiune. Era un plan lent Noi stabiliserăm să cumpărăm două proprietaţi imobiliare pe an timp de JO ani. După prăbuşirea bursei, am descoperit din ce în ce mai multe afaceri în timp ce oamenii erau din ce în ce mai speriaţi. În mai puţin de 1 an, am cumpărat 5 proprietăţi mici destinate închirierii, care ne-a adus fiecare în pane un flux

de numerar extrem de profitabil. Cred că am cercetat şi analizat peste 600 de proprietăţi ca să găsim e de 5 căsuţe care să merite investiţia noastră. Dur acum, pentru că bursa se afla în continuu scădere, ne apăreau în cale tot mai multe afaceri. Problema era că nu mai aveam buni.

— Aşadar, oca/. Ele favorabile vi se ofereau mereu în cale, ilar nu mai aveaţi bani să le „prindeţi” *f* m-a întrebat tânăra în continuare.

Arătând paharul din desen, am spus:

— Am realizat atunci că ne aflam la limita contextului nostru... a realităţii noastre.

— Venise aşadar timpul să vă schimbaţi graniţele realităţii? m-a întrebat un alt student.

Dând afirmativ din cap, am spus:

— Da. Era timpul să schimb aceste graniţe sau să ratez fereastra oportunităţilor.

Studenţii erau tăcuţi şi mă ascultau cu atenţia încordată. Fiind conştient de acest lucru, Le-am pus următoarea întrebare:

— Câţi dântre voi v-aţi confruntat cu situaţia în care n-aţi putut profita de o anumită ocazie care vi s-a ivit în cale?

Cei mai mulţi dintre ei au ridicat mâinile în aer.

— Când se întâmpla acest lucru, am spus cu, înseamnă că te afii la graniţele *contextului* tău – adică, ceca ce tu crezi că este posibil pentru tine – şi graniţele *conţinutului* tău – care presupune cunoştinţele tale acumulate de-a lungul timpului, şi modul în care rezolvi problemele şi accepţi provocările.

— Apoi, ce se mai întâmplă? a întrebat un student. Ce trebuie să facem?

— Cei mai mulţi oameni renunţă, spunând: „Nu pot să fac asta” sau „Nu-mi pot permite acest lucru”. Mulţi oameni cer sfaturile prietenilor lor, care de cele mai multe ori le spun să nu-şi asume riscuri inutile şi să treacă la acţiune doar dacă situaţia li se pare foarte sigură.

— Deci ce aţi fi făcut? a întrebat un student. Ce aţi făcut când aţi realizai că planul dumneavoastră este prea lent, că aveţi în cale o fereastră de oportunităţi, dar nu mai aveţi bani să le „înhăţaţi” *7*

— Primul lucru pe care l-am făcut a fost să recunosc faţă de mine însumi că eram o broasca ţestoasă care voia să renunţe la tot, dar nu era timpul să renunţ, era timpul să merg mai departe. Mai ştiam că era timpul şi renunţ la statutul de râţuşcă urâtă şi să mă transform într-o lebădă. Păstrând în cuine mesajele pe care le transmit aceste

basme, am continuat să merg mai departe în loc şi renunţ. F.rain conştient de fapcul că nu ştiam ce să fac, dar ştiarn că trebuie să fac ceva. Zilele acestea în care nu ştiam ce şi fac s-au transformat în final în săptămâni întregi de pendulare. Îwr-o zi, după ce eu şi Kiin ne întorsesem dintr-o călătorie, ne desfăceam bagajele când telefonul a început să sune. Vocea de la telefon aparţinea agentului meu de bursă, caresc ocupa de proprietăţi imobiliare şi care mi-a spus extrem de încântat: „Tocmai am descoperit afacerea secolului. Dacă te interesează, am să-ţi dau un avans de o jumătate de oră. Înainte de a le spune şi celorlalţi clienţi ai mei”.

— Despre ce afaccte ora vorba} m-a întrebat un alt student.

— Mi-a spus că era vorba de o clădire de locuinţe cu 12 apartamente, situata într-o zonă foarte bună, care costa doar 335.000$, avansul era de 35000$, iar agentul imobiliar era nerăbdător s-o vândă. Agentul meu de bursă mi-a trimis apoi prin fax toate informaţiile legate de vânzarea clădirii respective, informaţii care includeau şi o listă provizorie a venitului şi cheltuielilor.

— Aţi crezut ce v-a spus agentul de bursă? m-a întrebat studentul.

— Nu, am răspuns eu l-am spus agentului să-mi dea un răgaz de o jumătate de ora, timp în care mă duceam s-o văd, Când am ajuns la locul eu pricina, mi-am dat imediat seama de ce era o afacere atât de bună, aşa că m-am repezit la un telefon public şi i-am spus agentului ca o cumpăram.

— Chiar nu aveaţi banii necesari? m-a întrebat un alt student.

— Nu aveam nimic, am spus cu Tocmai ne cumpăraseram ultima căsuţă dintre ceic 5 achiziţionate şi ramaseserăm complet fără bani, deoarece nu investeam doar în proprietăţi imobiliare» ci şi într-o afacere. Dar chiar dacă nu aveam bani, am fost de acord să plătesc avansul de 35000$, rămânând să plătesc restul de 300 COQ în decurs de 5 ani, cu o dobânda de ea. Lira o afacere atât de bună, încât nu puteam să o ratez.

— De ce era o afacere atât de bună? m-a întrebat un alt student.

— Din foarte multe motive. Unul era faptul că proprietarii locuiau pe aceeaşi proprietate imobiliară şi nu măriseră niciodată preţul chiriilor. Chiriaşii erau prieteni de-ai lor şi ei nu şi-au putut călca pe inimă ca să le ceară mai mulţi bani, aşa că preţul chiriilor era cu cel puţin 25%

sub preţul pieţei. Un alt motiv era că proprietarii erau prea bătrâni pentru a mai putea avea grijă de proprietatea respectivă şi doreau să se muie. Pentru că nu erau nişte investitori sofisticaţi, n-au apreciat proprietatea la justa ei valoare. În plus, le era teamă că valoarea proprietăţii va scădea din cauza recesiunii şi de aceea se grăbeau să o vândă. Un alt motiv pentru care o consideram o investiţie buna era faptul că în apropierea proprietăţii respective se construia o nouă fabrică de computere, care avea să înghită mai mult de o mie de angajaţi – oameni care vor fi nevoiţi să se mute în zonă, ceea ce însemna că preţul chiriilor va creşte. Dar ce o făcea cu adevărat să fie o afacere profitabilă era faptul că nu trebuia să mă duc la banca sa împrumut bani pentru achiziţionarea ei. Aşa că l-am sunat pe agentul de bursa şi i-am spus că acceptam toate termenele şi condiţiile agenţilor imobiliari. Singura problema era să fac rost de cei 35000$ în decurs de 30 de zile, care era perioada în care proprietarii doreau să se mute.

— Aşadar, timp de 30 de zile, v-aţi tot pus întrebarea „Cum să fac rost de aceşti bani? îi, nu-i aşa? a întrebat un student.

— Ei bine, timp de două nopţi, eu şi Kim ne-am sucit, ne-

am răsucit, ne-am gândit şi ne-am răzgândit, am spus eu. Noi nu ne întrebam cum să facem rost de bani. Ne întrebam în schimb de ce eram atât de nebuni. Mă întrebam neîncetat: „De ce fac asta? La urma urmei, ne descurcăm de minune. Învestiţiile noastre dau roade. De ce trebuie neapărat să împing şi mai departe graniţele zonei noastre de confort?” Mă gândeam mereu la cei 35000$. Mi-am dat seama atunci că 35.000$ reprezintă suma pe care o câştiga majoritatea oamenilor pe an înainte de a-şi plăti taxele şi impozitele, iar cu trebuia să fac rost de 35.000$ cash într-o singură luni Votam să renunţ. Încrederea mea în forţele proprii începea să se clatine, iar eu mă simţeam un prost şi un incompetent. După 4 nopţi de zbucium, am început în sfârşit să mă calmez şi să-mi pun întrebarea: „Cum să fac rost de aceşti bani?”

— Deci, cum aţi făcut rost de ei? a întrebat un student. Sau aţi făcut rost de ei?

— În cele din urmă, după ore întregi de gândire şi răzgândire, timp în care ne-am luptat din greu să nu cedăm psihic şi să renunţăm la tot, am luat documentele pe care le întocmiserăm şi ne-am prezentat cu ele şi cu întreaga noastră poveste în faţa umii director de bancă.

După ce acesta ne-a refuzat, l-am întrebat care erau motivele refuzului său şi ce trebuia să corectăm în documentele noastre. După ce ne-a spus tot ce doream să ştim, iic-am dus – cu corecturile făcute – la o altă banca, dar şi aici am fost din nou refuzaţi. Am întrebat şi aici care erau motivele refuzului. Când am ajuns la a cincea bancă, aflasem deja un munte de informaţii, pe care băncile le cereau în astfel de cazuri, motivele pentru care le cereau şi modalitatea în care doreau să le fie prezentate. Chiar dacă prezentarea acestor informaţii era mult mai bună, noi am fost refuzaţi în continuare şi la cea de a cincea bancă. Fiind pe punctul de a renunţa, cu şi Kim ne-am prezentat şi la cea de-a şasea bancă. De data aceasta, eram mult mai bine pregătiţi. Ştiam şi de ce investiţia respectivă era o investiţie bună. În încercarea noastră de a-i convinge pe cei 5 bancheri, noi ne-am convins de fapt pe noi înşine că această investiţie era una dintre cele mai profitabile investiţii. De data aceasta, prezentarea informaţiilor noastre a fost realizată cu mai multă claritate şi cu mai mult profesionalism. Am rostit cuvintele pe care bancherii doreau să le audă. Cifrele prezentate erau exacte şi am inclus în „CV-ul nostru financiar* şi rezultatele pe care le obţinuserăm cu celelalte proprietăţi pe care le

cumpăraserăm. Puteam explica acum în cuvinte şi în cifre bancare motivele pentru care o consideram o investiţie foarte buna. În cele din urmă, cel de-al şaselea bancher a spus „da. El ne-a înmânat cecul în valoare de 35.000$ într-un interval de două zile, iar în cele 3 zile care ne mai rămăseseră ne-am dus la biroul notarial. Şi am legalizat actele de cumpărare a clădirii de locuinţe cu 12 apartamente.

— Ce s-a întâmplat, după aceea? m-a întrebat un student.

— Piaţa de proprietăţi imobiliare a început să scadă, iar noi am continuat să cumpărăm> am răspuns eu. Chiar dacă mi aveam prea mulţi bani, am continuat să cumpărăm. În 1994, bursa a început să crească, iar noi am obţinut libertatea financiară pentru tot restul vieţii noastre. Clădirea aceea cu 12 apartamente s-a vândut în 1994 cu SOC.000$, iar până atunci nouă ne-au intrat în buzunar câte 1100$ în fiecare lună. Câştigul care ne-a revenit în urma acestei operaţiuni – în valoare de 165000$ l-am introdus – prin procedeul de amânare a plăţii taxelor şi impozitelor – într-o altă achiziţie – o clădire cu 30 de apartamente, pe care o avem încă şi astăzi. Aceasta noua achiziţie a început să ne aducă un venit ceva moi mare de

5.000$ pe lună. Iar împreună cu celelalte proprietăţi şi investiţii pe care le aveam, câştigam – sub forma devenit pasiv – peste 10.000$ pe lună, lucru care ne-a plasat la nivelul oamenilor înstăriţi, permiţându-ne să ne retragem din afaceri. Aveam un venit pasiv în valoare de 10000$ în timp ce totalul cheltuielilor lunare se ridica la suma de 3 0C0$, Ne câştigaserăm astfel libertatea financiară.

— Deci, n-a fost vorba de noroc, a spus un student. Planul pe care vi l-aţi conceput a prins viteză de acţiune.

— Eram pregătiţi pentru fereastra oportunităţilor şi – când ni s-a ivit în cale – am înşfăcat-o, am spus eu. Curând după 1994, preţul proprietăţilor imobiliare a urcat enorm şi a devenit din ce în ce mai greu să găseşti afaceri atât de profitabile şi oameni dornici să ic vândă.

— Aşadar, aţi câştigat foarte mulţi bani fără să fi avut în prealabil propriii voştri bani, nu-i aşa? a întrebat un student.

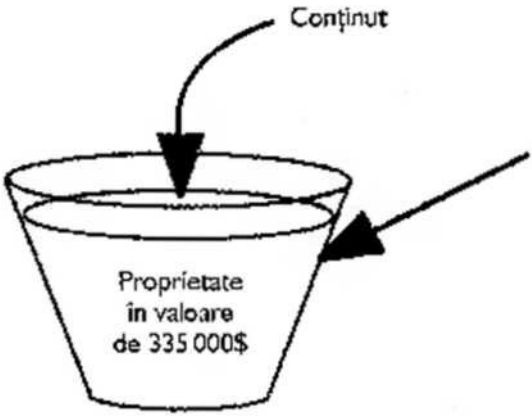
— Da, aşa am procedat în cazul acela, dar nu vă recomand să faceţi ce am făcut noi. Să investeşti în proprietăţi fără să ai bani în prealabil poate să fie un lucru foarte riscant – dacă nu ştii în ce investeşti şi dacă nu ai rezerve de bani cash pentru cazurile în care lucrurile n-ar merge aşa cum te aştqrţi tu să meargă. Am cunoscut

oameni care au cumpărat o proprietate fără să fie însă bine „acoperi ţi” numai ca să descopere că proprietatea respectivă presupunea oişte cheltuieli mult prea mari faţă de venitul pe care ei îl primeau. Am prieteni care au ajuns în pragul falimentului pentru că Au cumpărat proprietăţi sau afaceri al căror sistem de pârghii era în defavoarea lor. De aceea, nu vă recomand să vă aruncaţi cu ochii închişi în aceste afaceri cu proprietăţi, dacă ou aveţi spatele acoperit. Va sfătuiesc ca * înainte de a porni în goana după afaceri profitabile – să câştigaţi mai întâi experienţă în vânzări, în procesul de cumpărare şi, mai ales, în procesul de administrare a proprietăţilor imobiliare. Am studiat sute de proprietăţi imobiliare înainte de a cumpăra aceasta clădire cu 12 apartamente, iar în plus ne bazam pe fluxul de numerar provenit din afacerea noastră pentru a amortiza eventualele pierderi cauzate de această investiţie. Problema care se pune în cazul unor afaceri de acest gen este ca ele te pot mânca de viu dacă lucrurile nu merg aşa cum ar trebui să meargă. Aşadar, vă spun încă o dată: nu vă sfătuiesc să faceţi ce am făcut noi. Şi vă spun acest lucru dintr-un anumit motiv.

— Şi care ar fi acest motiv? a întrebat un alt student.

Ducându-mă la desenul pe care îl concepusem cu puţin

timp în urmă, am mai adăugat ceva.



Context

— Motivul pentru care vă povestesc toate aceste lucruri este acela de a vă explica importanţa extinderii graniţelor contexm lui, în aceeaşi măsură în care umpleţi acest context cu conţinui.

— Astăzi, vă este uşor să achiziţionaţi o proprietate în valoare de 335000$ pentru că v-aţi consolidat pregătirea în domeniul financiar şi v-aţi extins graniţele realităţii. Asta vreţi să spuneţi nu-i aşa? m-a întrebat un student.

— Da» este foarte uşor* am spus cu Privind acum retrospectiv, mi se pare o bagatelă să dau un avans de 35.000$, iar o clădire cu 12 apartamente nu mi se pare deloc o afacere extraordinară. Dar atunci, aceşti bani

reprezentau o sumă uriaşă, iar afacerea era într-adevăr o afacere extraordinară. Dar cel mai important lucru – pentru mine şi pentru Kim – era dorinţa de a depăşi graniţele contextului şi conţinutului nostru.

— Cei mai mulţi oameni nu-şi depăşesc limitele confortului lor, a spus apoi un alt student. Ei consideră că este mai bânc să rămână pe o poziţie cât se poate de sigură, preferând în schimb să spună: „Nu-mi permit acest lucru”.

— Aceasta este experienţa pe care am trait-o, am spus cu Cred că unul. Dintre motivele pentru care doar *1%* din populaţie reuşeşte să treacă de nivelul oamenilor înstăriţi consta în faptul că oamenii consideră că este cât se poate de incomod să depăşească graniţele realităţii, contextului şi conţinutului lor. F.i încearcă să-şi rezolve problemele financiare bazându-se doar pe ceea ce ştiu, refuzând să extindă limitele acestor cunoştinţe pentru a putea rezolva o problemă şi mai mare. În loc să accepte provocări financiare mult mai mari, oamenii preferă să se confrunte toată viaţa cu grave probleme financiare, doar pentru simplul fapt că sunt familiarizaţi cu cic. Ei rămân nişte lebede elegante, dar sărace, refuzând să-şi mai asume riscul de a deveni încă o dată nişte răţuşte mici şi urâte.

— Aţi redevenit şi dumneavoastră o râţuşcă mică şi urâtă? m-a întrebat un student pe un ton puţin cam cinic.

— Bineînţeles, am răspuns eu. După achiziţionarea clădirii în valoare de 335000$, am descoperit că este extrem de uşor să faci investiţii care să ajungă până la nivelul de 2,5 milioane de dolari. Din 1994 până în 2001, ne-am descurcat foarte bine ajungând până la acest nivel de 2,5 milioane de dolari, în timp ce venitul nostru pasiv a crescut – fără prea mare efort – până la 16.000$ pe Lună. Ne aflam fără nicio îndoială la nivelul oamenilor înstă riţi şi era timpul să trecem) a nivelul oamenilor bogaţi. Cei care ne cunosc trecutul îşi amintesc că 111 această perioadă – între 1995 şi 1996 „Tată bogat, tată sărac" se afla în studiu de proiect, apoi în 1996 am creat jocul intitulat CASHFLOW 101, iar pe urmă m-am întors în lumea afacerilor. Tot în 1996, am realizat că era timpul să învăţ cum să ofer o companie pe piaţa publică – prin intermediul unei OPL, aşa cum s-a întâmplat când l-am cunoscut pe Peter (eveniment descris pe larg în volumul al treilea intitulat „Ghidul investitorului"). Tot în 1996, eu şi Kim am cu no scut-o pe Sharon Lechier, iar volumul „Tată bogat, tată sărac" a fost dat spre publicare. În toamtia anului 1997, eu, Kim şi Sharon am pus bazele companiei

CÂSHFLOW Technologies, Ince Pătrundeam astfel într-o lume nouă cu un nou context, un nou conţinut şi noi prieteni. Contextul nostru de investiţii în proprietăţi a rămas la nivelul de 2,5 milioane de dolari.

— V-aţi extins contextul spre alte domenii de activitate, dar nu v-aţi extins graniţele realităţii legate de proprietăţile imobiliare. Asta vreţi să spuneţi? m-a întrebat un alt student.

— Chiar asta vreau să spun, am specificat cu Având-o pe Sharon de partea noastră în calitate de co-autoare şi parteneră de afaceri, compania noastră micuţă a obţinut un succes care a depăşit toate aşteptările noastre. Fără Sharon, n-am fi avut succesul pe care îl avem astăzi. După ce am lucrat 5 ani alături de Peter, vom reuşi în următorii câţiva ani să oferim pe piaţa publică 4 din 6 companii prin intermediul procesului cunoscut sub numele de OPL Atât în afaceri, cât şi în procesul OPI-urilor graniţele realităţii noastre s-au extins considerabil. Contextul nostru a cunoscut nişte salturi uriaşe.

— Dar realitatea procesului de investiţie în proprietăţi imobiliare a rămas aceeaşi, a spus un student. A rămas aceeaşi încă de la nivelul de 335000$, valoarea clădirii cu 12 apartamente. A rămas blocată între valoarea de

335.000$ şi 2,5 milioane de dolari. Acesta este mesajul pe care vreţi să ni-l transmiteţi, nu este aşa?

— Exact, am spus cu Doar pentru că o persoană îşi perfecţionează un anumit sector din domeniul financiar, asta nu înseamnă că îşi perfecţionează toate sectoarele financiare. Acesta este motivul pentru care – în 2001 eu şi Kim am hotărât că a sosit momentul să ne întoarcem la domeniul proprietăţilor imobiliare şi să încercăm încă o dată să de extindem contextul.

Cum devine procesul de îmbogăţire un proces extrem de uşor?

Cu ani 111 urmă, tatăl bogat mi-a spus:

— Principalul motiv pentru care oamenii bogaţi devin şi mai bogaţi este faptul că – odată ce au descoperit formula îmbogăţirii – le este din ce în ce mai uşor să se îmbogăţească. Dacă nu vei descoperi niciodată aceas ia formulă, procesul de îmbogăţire ţi se va părea mereu cumplit de greu, iar statutul de om sărac un statut per/cel normal.

Motivul pentru care am petrecut atât de tnulc timp discutând despre acest subiect al realităţii, al contextului şi conţinutului este faptul ca ele constituie formula de îmbogăţire a tatălui bogat. Este o formulă potrivit căreia

nu trebuie să spui niciodată» Nu-mi por permite asta” sau „Nu pot să fac acest lucru”, alegând în schimb calea de extindere a graniţelor realităţii talc. După cum ştiţi deja, tatăl bogat a conferit basmelor şi parabolelor biblice statutul de călăuze în drumul pe care şi l-a ales în viaţă, călăuze care l-au ajutat să treacă peste momentele de teamă şi îndoială. Dar lecţia sa despre modalitatea de acumulare rapidă a unei averi uriaşe este cea. Care mi s-a părut cea mai interesantă. El obişnuia să spună:

— Odată ce descoperi că formula îmbogăţirii este aceea de a-ţi extânde mereu graniţele realităţii, lucru care conferă mai multă putere sistemului tău de pârghii, atunci procesul de îmbogăţire devine din ce în ce mai uşor. În cazul oamenilor care rămân înlănţuiţi într-o singură realitate – pe care o cred, de altfel, singura realitate existentă, viteza procesului de îmbogăţire se reduce considerabil

Cu alte cuvinte, tatăl bogat m-a învăţat că – odată ce ajungi să le ic îmbogăţeşti – procesul de îmbogăţire devine din ce în ce mai rapid şi mai uşor. Dacă nu reuşeşti niciodată să te îmbogăţeşti, viaţa devine din ce în ce mai lentă. Fiind perfect conştient de acest lucru, am realizat că era timpul ca eu şi Kim să ne extindem graniţele realităţii

noastre în ceea ce priveşte domeniul proprietăţilor imobiliare, în domeniul afacerilor şi OPl-urilor, făcusem investiţii timp de 5 ani, fapt care ne-a ajutat să ne îmbogăţim mai repede decât înainte. Ştiam ea la următorul nivel procesul de îmbogăţire va deveni din ce în ce mai rapid şi mai uşor. Ştiam acest lucru pentru că asistasem la procesul de îmbogăţire a tatălui bogat.

După 5 milioane de dolari, totul devine cât se poate de uşor

La sfârşitul anului 2C00, bursa de valori se îndrepta spre o pistă descendenta, afacerea noastră cunoştea o dezvoltare rapidă, cărţile şi jocurile noastre se vindeau pretutindeni în lume, companiile pe care le ofeream pe piaţă, publică se dezvoltau frumos şi aveau să devină în curând extrem de profitabile. Şi în acest moment Kim mi-a spus: „Vreau să mă întorc la domeniul proprietăţilor imobiliare. Trebuie să investim în nişte active mult mai stabile dacă vrem să ne păstrăm averea/ Şi atunci, ne-am întors la vechea noastră realitate, la vechiul nosu cu context şi conţinut. Pavca că încercam din nou să găsim cei 35000$ pentru clădirea de locuinţe care valora 335000$. Deşi puteam semna cu uşurinţă un cec pentru 3 clădiri – fiecare în valoare de 335.000$, plătind cu baiu

gheaţă fără să mai fie nevoie de vreun împrumut, am descoperit că aveam din nou probleme. Lucrurile nu păreau să meargă pe un făgaş uşor. Atunci am realizat că era timpul să se extindem încă o dată graniţele realităţii noastre.

Până atunci, eu şi Kim am căutat proiecte a căror valoare se ridica în jurul sumei de 4 milioane de dolari. Această cifră ne conferea o oarecare siguranţă, pentru că ştiam că putem oricărui să dăm un avans de 1 milion de dolari, dacă era nevoie. Credeam că ştim foarte multe lucruri, dar nu puteam – sub nicio formă – să găsim proprietatea sau modalitatea de plată care să ne avantajeze sau care să funcţioneze în conformitate cu noul nostru plan. L-am sunat atunci pe un vechi prieten, Bilt, care câştiga sute de milioane de dolari din afacerile cu proprietăţi. După ce am luat în celedin urmă legătura cu el, l-am întrebat ce era greşit în modul nostru de abordare a acestui subiect. Răspunsul lui BIU a fost următorul: „Pentru nivelul de 4 milioane de dolari, piaţa este foarte dură. Băncile nu agreează investiţiile de o asemenea natură, iar proiectele de acest gen nu prezintă, interes pentru investitorii sofisticaţi. Dar după nivelul de 5 milioane de dolari, totul devine mult mai uşor”.

Din momentul în care el a spus acest lucru, mi-am dat seama că mă aflam la graniţele realităţii mele, ale contextului meu. 4 milioane de dolari reprezentau o sumă decentă, confortabilă şi uşoară, dar 5 imhoaric depăşeau teritoriul confortului meu. Mintea mea a început să se zbată, spunându-mi: „Dacă nu reuşesc să trezesc interesul unei bănci pentru un proiect care valorează 4 milioane de dolari, cum să-i trezesc interesul pentru o investiţie în proprietăţi imobiliare, care costă 5 milioane de dolari? rt Auzeam cum vocea realităţii îmi vorbea clar şi răspicat. Auzeam, de asemenea, vocea tatălui bogat, care îmi spunea să-mi amintesc de poveştile pe care mi le povestea ci şi de faptul că procesul de îmbogăţire devine din ce în ce mai uşor, dacă urmezi cu atenţie formula potrivită. Ştiam că sosise timpul să urmez această formulă şi să „ini depăşesc graniţele realităţii.

Totul s-a dovedit extrem de uşor

La începutul aceste cărţi, am specificat că este extrem de uşor să te retragi din activitate dacă împrumuţi bani de la bancă. În momentul în care eu şi Kim ne-am hotărât să depăşim graniţele realităţii noastre, să păşim dincolo de tărâmul confortului nostru, am descoperit că era la fel de uşor să împrumuţi bani de la stat.

Am vorbit despre faptul că legile de impozirarc lucrează în favoarea celor ce se afla în cadranele P ŞI I şi în defavoarea celor ce se află îţi cadranele A ŞI L. Am mai specificat şi faptul ca oamenii care sunt cei mai nemulţumiţi de sistemul de impozitare sunt oamenii din cadranele A ŞI L. În cazul cadranelor P ŞI I, motivul este că statul vrea să fie partenerul tău de afaceri, pentru că oamenii care aparţin acestor cadrane sunt cei care creează locuri de muncă şi asigură locuinţe. Am fost întotdeauna conştient de acest lucru, pentru ca tatăl bogat mi-a atras mereu atenţia asupra acestui aspect, dar n-am ştiut niciodată. În ce măsură îi ajută statul pe cei cate ajută la rândul lor statul, până în momentul în care am început să caut investiţii în valoare de peste 5 milioane de dolari... până în momentul în care am fost dispus să-mi extind graniţele contextului.

Ne-am continuat cercetările. Noi căutam acum proiecte mult mai mari, care depăşeau limitele confortului nostrul. a prima noastră întâlnire din 2001 cu un agent imobiliar specializat în locuinţe sponsorizate de stat, locuinţe cu venit mic, i-am prezentat portofoliul cu proprietăţile noastre imobiliare pe C3re le deţineam atunci. Din portofoliul nostru, reieşea foarte clar că avem un venit de

milioane de dolari de pe urma acestor proprietăţi imobiliare, constituite în general din clădiri cu 30 şi 50 de apartamente.

— Ştiţi cum să administraţi aceste clădiri tic locuinţe, ne-a spus agentul imobiliar, o femeie tânără, care nu împlinise încă 40 de ani. Asta este foarte bine.

— De ce este foarte bine? a întrebat-o Kim.

— Pentru că una dintre condiţiile stabilite de guvern este ca cel căruia îi va împrumuta banii să aibă un CV impresionant, din care să reiasă succesul obţinut din administrarea clădirilor de locuinţe. Voi faceţi acest lucru de 10 ani şi aţi obţinut un succes considerabil. Mulţi oameni doresc aceste împrumuturi din partea guvernului, dar numai foarte puţini dintre ei au calificarea necesară, ne-a spus agentul imobiliar. După cum ştiţi, oamenii care au făcut câteva investiţii în proprietăţi vor să şi le administreze singuri, să-şi adune banii luaţi de pe chirii şi să-şi execute singuri reparaţiile necesare. De aceea, ei nu învaţă niciodată cum se administrează proprietăţile mai mari.

Eu şi Kim am aprobat-o. Ştiam că proprietăţile imobiliare presupun mult mai multe lucruri decât simpla colectare a chiriilor şi repararea câtorva toalete. Noi învaţascram

foarte mult în ultimii 10 ani. Dar acum era timpul să mergem mai departe. Iar dacă doream să mergem mai departe, trebuia să cunoaştem oameni noi. Să învăţăm un vocabular nou şi să acceptăm regulile unui joc mult mai complex. Ascultând acum aceste opinii noi, am realizat că – în ultimii 10 ani – noi ne identificaserăm cu iepurii şi lebedele din poveşti, oprindu-ne pe piaţa de proprietăţi numai k nivelul de 4 milioane de dolari. Noi eram proverbialii peşti mari dintr-un lac foarte mic. Venise timpul acum să mergem mai departe *şi* cunoaştem di o nouă greutăţile financiare, transformându-ne încă o dată în broaşte ţestoase lente şi în răţuşte urate, antrenate într-un joc mult mai complex.

Lângă agentul nostru imobiliar se afla un bancher specializat în probleme de investiţii şi obligaţiuni acordate de stat pentru locuinţe, obligaţiuni impozabile, neimpozabile sau scutite de taxe. Când l-am întrebat ce programe de finanţare oferă starul, el mi-a răspuns:

— Dacă voi şi proiectul vostru veţi fi acceptaţi, statul vă oferă de k 95% la 110% finanţare.

— Vrei să spui că statul ne va împrumuta toţi banii de care avem nevoie ca să facem următoarea noastră investiţie? Ne va da banii ca să cumpărăm activele pe care

le dorim?

— Dacă veţi fi acceptaţi, vă va da chiar şi mai mult, a răspuns el. Dacă veţi trece de condiţiile impuse, statul vă va împrumuta bani ca să efectuaţi reparaţiile şi restaurările proiectului vostru.

— Vrei să spui că – dacă proiectul costă 10 milioane de dolari, guvernul tic va împrumuta toate cele 10 milioane sau poate chiar şi mai mult? Şi dacă vom avea nevoie de 3 milioane de dolari ca să efectuăm reparaţiile imobilului respectiv, ne va acorda şi acest împrumut? Ne va împrumuta toţi banii necesari pentru achiziţionarea şi repararea proprietăţii noastre?

Bancherul a dat afirmativ din cap.

— Guvernul preferă să împrumute 20 de milioane de dolari sau poate chiar mai mult, dar şi 10 milioane constituie un început bun pentru voi. Odată ce realizaţi un proiect de 10 milioane de dolari, vi se va ivi apoi în calc un proiect de 20 sau poate chiar 50 de milioane de dolari. Dacă veţi avea un CV impresionant.

Auzeam vocea tatălui meu bogat care îmi spunea că lucrurile devia din ce în ce mai uşoare. Dar nu-mi venea să cred că devin chiar atât de uşoare. Am întrebat apoi» cu o uşoară urmă de neîncredere.

— Şi care sunt termenii contractuali?

— Aş putea să stabilesc o rata a dobânzii de 5 până la 7 procente, pe o durată de 40 de ani şi cu drept de neapelare.

— Drept de neapelare? ana exclamat eu. Vrei să spui că statul nu-mi va cere bunurile personale dacă proiectul nu se va desfăşura aşa cum trebuie şi nu voi putea restitui banii împrumutaţi? Bancherul meu urăşte împrumuturile cu drept de neapelare. De făcearc dată când împrumut bani de la bancă, se asigură că toate bunurile mele personale sunt puse pe listă.

— Aşa este, a spus bancherul. Dar trebuie să înţelegi că sunt foarte multe condiţii care nu se aplică în cazul modului convenţional de finanţate prin bancă.

— Înţeleg foarte bine acest lucru, am spus eu. Dar n-am ştiut niciodată că statul poate să fie atât de generos.

— Uneori, există programe chiar şi mai bune în emiterea acestor obligaţiuni guvernamentale scutite de taxe. Există şi „împrumuturi supuse iertării”, catici guvernul uită că ai împrumutat bani de ia el – dacă faci anumite lucruri io arte bine. Aceste împrumuturi sunt un soi de donaţii.

— De ce acordă aceste împrumuturi? ani întrebat cu.

— Pentru că una dintre e de mai mari probleme cu care

se confruntă ţara noastră este găsirea de locuinţe cu venit scăzut. Statul se teme că (ara oameni ca voi – milioane de oameni ar fi nevoiţi să trăiască pe stradă sau în mahalale deplorabile, unde domneşte crima. Statul încearcă să prindă cât mai mulţi „regi” ai mahalalelor şi să-i bage la închisoare. Victimele acestor „regi” ai mahalalelor sunt oamenii săraci, iar guvernul încearcă să pună capăt nelegiuirilor comise de aceştia. În acelaşi timp, statul este dispus să ofere miliarde de dolari oamenilor ca voi care au dat dovadă de multă responsabilitate în realizarea acestor proiecte pentru îmbunătăţirea vieţii familiilor numeroase.

— Guvernul este dispus să-mi acorde banii care mă vor face şi mai bogat.

— Aşa este, a. Spus bancherul în timp ce agentul imobiliar zâmbea. Nu este vorba de sume mărunte. Este vorba de sume uriaşe. Dacă vă veţi descurca bine în următorii câţiva ani, vă voi ajuta să împrumutaţi miliarde de dolari – dacă vreţi să deveniţi atât de bogaţi. Anul trecut, am fost nevoiţi să re turnăm peste un miliard de dolari, pentru că n-am putut să găsim pe cineva care să îndeplinească condiţiile pentru a împrumuta aceşti bani.

Cea care a continuat discuţia apoi a fost Kim:

— Cel mai mare avantaj pe care îl prezintă această

modalitate de îmbogăţire este că putem face foarte mult bine semenilor noştri. Mă încântă nespus ideea de a transforma o mahala într-un cartier de locuinţe sigur şi ferit de pericole pentru foarte multe familii.

— Asta este şi dorinţa guvernului. Căci cele mai multe probleme cu care ne confruntăm îşi au originea în mahalale. Aici se naşte şi se dezvoltă crima organizată. Dacă puteţi transforma mahalalele în cartiere de locuinţe ferite de pericole, veţi avea ia dispoziţie toţi banii din lume. Atât cât veţi dori.

— Aşadar, ne putem îmbogăţi devenind parteneri de afaceri cu guvernul, nu-i aşa?

— Şi puteţi deveni cât de bogaţi vreţi, a spus bancherul zâmbind. Trebuie să faceţi ce aţi făcut în ultimii 10 ani – adică să achiziţionaţi şi să administraţi cât mai multe clădiri de locuinţe destinate familiilor numeroase. Nu trebuie decât să profitaţi de experienţa acumulata în ultimii J0 ani. Iar noi vom fi deosebit de încântaţi să vă ajutăm să vă îmbogăţiţi şi mai mult. Ştiţi cât de greu este să găsim oameni care să aibă anii voştri de experienţă? Spuneţi-ne când sunteţi gata de acţiune! Agentul nostru imobiliar vă va ajuta să găsiţi proprietatea pe care o doriţi, tar eu vă voi ajuta să obţineţi toţi banii care vă trebuie.

Întâlnirea noastră a luat sfârşit. Noi le-am mulţumit şi ne-am îndreptat spre maşina noastră. Aflaţi în maşină, am rămas câteva clipe cufundaţi într-o tăcere adâncă. Am parcurs aşa nişte kilometri buri înainte de a putea rosti vreun cuvânt. În cele din urmă, K.im a spus:

— Îţi aminteşti de clădirea aceea de locuinţe cu 12 apartamente pe care am cumpărat-o acum 10 ani?

— Chiar la ea mă gândeam, am răspuns cu.

— Ce s-ar fi întâmplat dacă atunci am li spus: „Nu ne putem permite”? a spus ca Ce-ar fi viaţa noastră acum dacă ne-am li lăsat împiedicaţi în drumul nostru de acei 35000$?

Am reflectat o clipă, apoi am spus:

— Probabil că am. Spune şi astăzi acelaşi lucru. Dacă acei 35.000$ ne-ar fi oprit atunci din drum, probabil că ne-ar fi oprit şi astăzi.

Am auzit atunci vocea tatălui bogat, care îmi spunea: „Viitorul tău depinde de ceea ce taci astăzi, nu de coca ce faci mâine”. Întorcându-mă spre Kim, am spus:

— Dacă am fi spus cu 10 ani în urmă „Nu ne permitem”, am fi spus acelaşi lucru şi astăzi.

Ne-am continuat drumul spre casă în linişte, simţindu-ne feliciţi şi binecuvântaţi. În drum. Spre casă, auzeam vocea

tatălui bogat, care îmi spunea că – odată ce te-ai îmbogăţit – procesul de îmbogăţire devine din ce în ce mai uşor şi mai rapid. Îmi spunea, de asemenea, că principalul motiv pentru care oamenii nu reuşesc să depăşească, nivelul clasei de mijloc este faptul că ei nu cred în basme şi poveşti. Şi pentru că nu cred în aceste basme şi poveşti, o nu învaţă lecţiile pe care acestea ni le transmit. Când am ieşit din maşină, i-am mulţumit în tăcere tatălui bogat, care îmi spunea: „Nu uita niciodată că basmele devin realitate... într-un fel sau altul!”

CAPITOLUL 13

Pârghia generozităţii

Cine simt oamenii lacomi ai adevărat f

Alaltâscară, am auzit la televizor cum unui dântre cei mai cunoscuţi comentatori de ştiri din wcekend a spus pe un ton vehement: „N-am intrat în afaceri pentru că nu sunt un om lacom”.

Am auzit comentarii de acest gen cea mai mare parte a copilăriei melc. Cei mai mulţi oameni care îi vizitau pe părinţii mei lucrau în sistemul de învăţământ – şcolar sau universitar, în asociaţii muncitoreşti, în Peace Corps sau în cadrul guvernului. Deşi nu declarau cu aceeaşi vehemenţă ca aed comentator de ştiri de la televizor, ei spuneau

adesea – direct sau sugerând – că oamenii care intrau în afaceri făceau acest lucru doar din lăcomie.

Tatăl bogat avea o părere cu totul diferită. F.luni spunea adesea:

— Noi toţi suntem lacomi într-o măsură mai mica sau mai mare. Este normal să dorim o viaţă mai bună şi un „depozit” bine garnisit pentru z, de în care nu vom mai putea lucra. Dar pentru simplul fapt ca o persoană a intrat în afaceri sau este o persoană bogată nu înseamnă că este mai lacomă decât restul lumii, De fapt, chiar poate fi opusul acestui fapt. Motivul pentru care cei mai mulţi oameni nu sunt bogaţi – a continuat el să spună – este că ei nu sunt destul de generoşi.

Am spus în capitolul precedent că – atunci când eu şi Kim ani hotărât să mărim numărul proprietăţilor noastre imobiliare – am fost copleşiţi de o cascadă de bani din partea guvernului. În dorinţa noastră de a deveni şi mai bogaţi, primul pas pe care trebuia să-l facem era să devenim mult mai generoşi... în acest car, generozitatea consta în crearea de locuinţe pentru un număr mai mare de oameni la un preţ mai bun.

Privind retrospectiv, vedem că cei mai bogaţi oameni din lume au fost generoşi – într-un fel sau altul. Aşa cum

am mai spus şi mai devreme, Henry Ford a devenit multimiliardar oferi n dude oamenilor maşini la un preţ rezonabil – într-o perioadă în care maşinile erau apanajul oamenilor bogaţi. De fapt, multe dintre companiile de maşini care construiau maşini numai pentru oamenii bogaţi nu mai sunt astăzi pe piaţă. Aceste companii ale căror produse erau destinate numai oamenilor bogaţi au ieşit astăzi din afaceri, în timp ce compania Ford Motor a devenit o adevărată putere industrială, îndeplinind astfel misiunea pe care a început-o Henry Ford. Aşadar, dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, nu este absolut nicio problemă dacă sunteţi lacomi – atâta timp cât luptaţi să găsiţi modalităţi prin care să oferiţi cât mai mult semenilor voştri. Dacă veţi face acest lucru, veţi descoperi propria voastră cale spre o avere imensă.

Coeficienţii oamenilor bogaţi

Tatălui bogat îi plăceau coeficienţii din lumea financiară, pentru că – spunea el:

— Poţi obţine foarte multe informaţii doar făcând o simplă comparaţie.

Pentru tatăl bogat, coeficienţii erau doar nişte termeni de comparaţie, aşa cum era şi rata preţ-valoare. Când venea vorba despre bani, tatăl bogat spunea:

— Motivul principal pentru care oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc se confruntă cu mari probleme financiare se datorează faptului că ratele şi coeficienţii specifici domeniului financiar nu au niciun sistem de pârghii.

El folosea coeficientul de 1: 1 pentru a ilustra rata de levier specifică oamenilor săraci şi celor din clasa de mijloc.

Într-o zi, pe când eram student, tatăl bogat mi-a arătat coeficienţii săi. El a scris pe o hârtie:

Afaceri 1: 5

Muncitori 1: 3CQ

Proprietăţi 1: 450

Dolari 1: 6 milioane

Acţiuni 1: 2 milioane

Cu alte cuvinte, coeficientul de afaceri ilustrează faptul că el avea o poziţie majoritara în 5 afaceri. Avea peste 300 de muncitori care lucrau pentru el în proprietăţile pe care le deţinea, avea peste 450 de chiriaşi, şi asta nu includea proprietăţile industriale, magazinele şi restaurantele. Odată cu trecerea timpului, cifrele din partea dreaptă a coeficienţilor au continuat să crească mereu, motiv pentru care el a devenit din ce în mai bogat, lucrând din ce în ce mai puţin.

Coeficienţii financiari ai tatălui meu. Sărac au pornit de la 1 –.1 şi au rămas mereu la 1: 1... acesta fiind motivul

pentru care a devenit din ce în ce mai sărac. Aşa cum vă puteţi da seama din rata de levier, tatăl meu sărac credea în plata cu ziua. Au fost cazuri când tatăl meu sărac a avut două slujbe diferite. Dar deşi avea două slujbe, coeficienţii săi au rămas la 1: 1 dacă ţinem seama de definiţia tatălui bogat, care spunea:

— Dacă oamenii au două slujbe diferite, asta înseamnă că muncesc mai multe ore pentru aceeaşi rată de levier, între 1985 şi 1990, coeficienţii mei şi ai lui Kim arătau cam aşa:

Afaceri 1: 1

Proprietăţi 1: 0

Dolari 1: nu pica mulţi

Aveam o singură afacere la care lucram, aveam o casă – pe care însă nu o consideram un activ, de vreme ce ne scotea bani din buzunar în fiecare lună şi nu aveam aproape nicio economic în dolari. Acţiunile sau alte hârtii de valoare pe care le deţineam nu aveau practic nicio însemnătate, pentru că nu făceau altceva decât să ne. Scoată bani din buzunar fără să ne aducă niciodată niciun profit.

În 1995, rata noastră de levier arata cam aşa.

Afaceri 1: 0

Proprietăţi 1: 7Q

Dolari 1: 300000

Până la această dau, ne vânduserăm afacerea, ne-am cumpărat o proprietate care ne-a adus un venit mai mare şi am depus ceva bani în bancă. Ce este important: este faptul că proprietatea respectivă ne-a adus destui bani pentru a ne putea situa la nivelul oamenilor înstăriţi, permiţându-ne astfel să nu mai lucrăm niciodată.

În 2000, rata noastră de levier arăta cam aşa:

Afaceri î: 7

Proprietăţi 1: 70

Dolari 1 unilioane

Acţiuni 1: 1,5 milioane

Deşi aceşti coeficienţi ilustrează un tablou interesant al progresului financiar, adevăratul câştig se află în domeniul afacerilor, câştig sau flux de numerar care nu este reflectat de aceste rate sau coeficienţi. Eu nu vă prezint aceste cifre pentru a vă impresiona, căci nici nu sunt atât de impresionante „şi nici nu vi le prezint pentru a mă lăuda. De fapt, chiar am ezitat înainte de a vi le prezenta, pentru că ele reprezintă situaţia mea personală şi aş fi preferat să nu le dezvălui. Dar vi le prezint pentru a vă dezvălui calea sau planul pe care noi le-am urmat.

Scopul meu este acela de a face cunoscut oamenilor că – în ciuda faptului că pornesc de la zero – ajung în final să? i construiască o casă financiară din cărămidă, aşa cum s-a întâmplat în povestea celor trei purcel uşi.

Deşi cifrele nu sunt deloc impresionante în comparaţie cu lumea oamenilor bogaţi, planul nostru este acela de a continua şi în următore ani procesul de acumulare a averii noastre» Dacă lucrurile merg conform planului, ar trebui ca în câţiva ani să pătrundem în lumea oamenilor foarte bogaţi.

Puteţi observa din cifrele prezentate că planul nostru conceput pentru anii trecuţi era acela de a clădi ai aceri, nu de a mai achiziţiona proprietăţi. Pentru următorii 5 – 10 ani, planul nostru este acela dea continua să cream cât mai multe afaceri, concentrându-ne însă atenţia asupra achiziţionării proprietăţilor mai mari cu ajutorul sponsorizării primite din partea guvernului.

Vreau să atrag atenţia asupra ideii de extindere continuă a contextului sau realităţii voastre şi asupra căutării permanente a unui conţinut sau pregătiri mai rapide şi mai temeinice. Dacă vreţi să urmaţi calea pe care am urmat-o noi, atunci trebuie să ţineţi seama de importanţa de a avea mereu o minte deschisă la tot ce

este nou, de a-ţi depăşi temerile şi îndoielile, limitele şi mulţumirea de sine, de a fi mereu dornic să înveţi şi să treci la acţiune. Am cunoscut oameni care vor să atingă prosperitatea financiară, dar nu sunt. Dispuşi să-şi extindă contextul sau să-şi dezvolte conţinutul. Aşadar, aceştia sunt oamenii care luptă cu mari probleme financiare sau care trec de la un proiect la altul, sperând să găsească la un moment dat proiectul care le va conferi bogăţia visată. Eu susţin cu tărie că – dacă o persoană îşi perfecţionează încontinuu contextul şi conţinutul – va deveni din ce în ce mai bogată, indiferent de proiectul la care lucrează. Nu un anumit produs sau o idee nouă te va face bogat, ci contextul şi conţinutul tău. Aşa cum am mai spus şi în alte daţi, Ray Kroc a devenit multimiliardar vânzând milioane de hamburgeri, iar Starbucks a devenit un nume celebru vânzând ceşcuţe de cafea.

Tatăl bogat spunea adesea:

— Dacă nu-ţi vei schimba contextul sau conţinutul, coeficienţii tăi vor rămâne aceiaşi.

Am un prieten care are mereu câte o idee nouă releritoare la posibilitatea de a te îmbogăţi. El m-a sunat de curând şi m-a rugat să investesc în ultima lui idee. Tocmai descoperise o idee creatoare pentru un anumit

sortiment de îmbrăcăminte care nu se găseşte în magazinul unde el lucrează cu jumătate de normă» El mi-a spus:

— În fiecare zi intra oameni în magazin ţi întreabă de acest sortiment de îmbrăcăminte. Şeful meu nu vrea să-l realizeze. Aşa că m-am gândit să te rog să-mi dai nişte bani ca să-mi deschid un magazin vizavi de cel la care lucrez în prezent. Împărţim apoi profitul 50 – 50.

Când l-am întrebat dacă dorea să urmeze nişte cursuri de specialitate, cu teme referitoare la managementul fluxului de numerar, managementul comerţului cu amănuntul, vânzări, marketing şi angajarea sau concedierea personalului, el a refuzat categoric. Răspunsul lui a fost următorul:

— De ce să urmez cursuri de acest gen? Lucrez în acest magazin de ani de zile. Nu mai am nimic de învăţat referitor la cum se administrează un magazin.

După ce i-am refuzat, m-a sunat din nou propu nându-mi un alt proiect, dar l-am refuzat şi de această dată.

L-am refuzat pentru simplul motiv că nu este dispus să-şi schimbe contextul şi conţinutul. Nu vrea decât să câştige bani... şi – ţinând cont de vârsta lui – dacă s-ar fi priceput să câştige bani până acum, ar fi fost deja bogat.

În schimb, el continuă să creadă ca o idee nouă sau o anumită afacere îi va conferi în final bogăţia mult visată, fără să se gândească la faptul că ceea ce îl trage înapoi este contextul sau conţinutul său limitat. Chiar dacă îşi va deschide magazinul respectiv, iar noile lui produse se vor bucura de un real succes, cred că rata lui va continua să fie mereu 1: 1. Asta înseamnă ca probabil îşi va petrece zi şi noapte în magazinul acela, fără însă să aibă prea multe şanse de extindere, ţinând seama de contextul şi conţinutul lui existente.

De ce este greu să te îmbogăţeşti!

Este extrem de greu sau aproape imposibil să te îmbogăţeşti având un context şi un conţinut care te limitează la o rată de levier de 1: 1. Este greu să te îmbogăţeşti în acest caz, pentru că nu există un sistem de pârghii. Dacă priviţi Cadranul banilor – pe care îl puteţi vedea puţin mai jos – veţi înţelege de ce este mai greu pentru cei din latura stângă a cadranului – latura cadranelor A ŞI L să se îmbogăţească, ţinând seama de rata de levier.

În cele mai multe cazuri, cei care aparţin cadranelor A ŞI L au rata de levier de 1: 1, cât foarte puţine excepţii. De exemplu, angajaţii pot să lucreze la un moment daC doar pentru o singură companie. Deşi mai pot avea încă un serviciu, rata rămâne însă de 1: 1. Acelaşi lucru este valabil şi pentru micii înţeprin2ăton sau liber-profesionişeii. Prietenul meu care dorea să deschidă un magazin de îmbrăcăminte ar fi rămas probabil doar cu magazinul respectiv. Mă îndoiesc însă că ar fi putut conduce mai mult de un magazin. Un stomatolog nu poate avea mai mulţi pacienţi o dată în aceeaşi măsură în care niciun avocat sau contabil nu se poate ocupa de mai mulţi clienţi în acelaşi timp.

Când am vorbit cu consilierul meu pe probleme de impozitare, Diane Kennedy, mi-a spus:

— Cea mai mare parte din oamenii cu o bună pregătire profesională, care au o slujbă bine plătită – oameni care aparţin cadranului A rămân invariabil la un venit de circa 100 – 150000$. Oamenii care câştigă un venit ceva mai mare decât cel menţionat – a spus ea la continuare – sunt cei calificaţi în anumite domenii foarte căutate, permiţându-şi astfel să ceară o sumă mai mare pe oră sau pentru proiectul la care lucrează. Ei ajung să obţină pe an un venit de circa 500000$. Dar foarte puţini depăşesc aceasta sumă.

Problema o constituie din nou rata de levier de 1: 1.

În capitolul precedent despre basme, am menţionat basmul broaştei ţestoase şi al iepurelui sălbatic. Unul dintre motivele pentru care „iepurir din viaţa reală pornesc de la bun început cu un avantaj faţă de celelalte „vieţuitoare* este faptul că ci se nasc cu un talent, o inteligenţă sau un har aparte. Unii dintre ei au talent la învăţătură, alţii la sport, iar câţiva au un har deosebit pentru artele frumoase, cum ar fi – de exemplu – teatrul sau cinematografia. Mulţi reuşesc în viaţă de la o vârsta fragedă. Dar în cazul unei broaşte ţestoase – ca mine –. Ştiam că singurul mod prin care puteam câştiga cursa vieţii era să pun la treabă ratele de levier. Era acelaşi plan pe care îl folosise. Şi tatai bogat. Dacă m-aş fi născut cu o inteligenţă ieşită din comun şi aş fi devenit un om de ştiinţa, poate că aş fi obţinut un succes extraordinar în lumea mult mai tradiţională a afacerilor şi aş fi urcat treptele ierarhiei unei corporaţii. Dar pentru că am întâmpinai probleme la şcoală încă de timpuriu, am realizat că trebuia să descopăr propriu) meu drum pentru a câştiga această cursă a vieţii. Astăzi, venitul meu este mult mai mare decât al contemporanilor mei, care au obţinut – destul de devreme în viaţă – nişte slujbe foarte bine plătite. Venitul meu este mai mare pentru că am

preferat săpun la treabă pârghia activelor în locul pârghiei muncii fizice sau intelectuale.

Dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, una dintre cele mai importante decizii pe care trebuie s-o luaţi este aceea legată de cursa vieţii – cursa în care aveţi cei mai mulţi sorţi de izbândă. De exemplu, dacă puteţi deveni o vedetă a jocului de baseball – aşa cum este Alex Rodriguez – şi să fiţi plătiţi cu 252 de milioane de dolari pentru un contract încheiat pe 10 ani, plus andosări comerciale, atunci este evident că cea mai bună alegere pe care puteţi s-o faceţi este cadranul A. Chiar dacă rata lui Rodriguez rămâne de 1: 1 timp de 10 ani, este o rată foarte bună când privim cifrele lui în dolari. Dacă puteţi să deveniţi un star de cinema, aşa cum este Julia Roberts, care câştigă 20 de milioane de dolari pe film, atunci aceasta este – fără îndoială —

PĂKCtHIA Cl Ni). K0 /4TĂP

245

cea mai bună cale pe care trebuie să o urmaţi. Ministrul de Finanţe în timpul guvernării lui George W. Bush, Paul CVN eill, a primit peste 200 de milioane de dolari în acţiuni şi planuri de opţiuni în timp ce era angajat al companiei Alcoa. Chiar dacă statutul lui era de angajat, iar rata de levier era de 1; 1, compensările pe care le primea erau extrem de mari. Dacă voi credeţi că puteţi obţine succes urcând treptele ierarhici din cadrul unei corporaţii de renume, atunci aceasta este calea pe care trebuie să o urmaţi, chiar dacă rata este de 1: 1. Motivul pentru care eu şi Kim am urmat aceeaşi cale pe care a urmat-o tatăl bogat constă în faptul ca noi am simţit ca aceasta era calea în care aveam cei mai mulţi sorţi de izbândă. Era o cale care ne cerea să achiziţionăm active, o cale care ne cerca sa luptăm din răsputeri pentru mărirea constantă a ratelor noastre de levier.

O ***cale bum pentru broaşte ţestoase***

Mai există un motiv pentru care am ales să urmez calea tatălui bogat. Motivul îi găsim în Cadranul banilor:

Cu mulţi ani în urmă, tatăl bogat mi-a arătat latura stângă a cadranului şi mi-a spus:

— Potenţialul câştigurilor pentru cadranele A ŞI L este *limitat.* În schimb, este *infinit* pentru latura dreapta a cadranului.

Tatăl bogat şi-a continuat apoi explicaţiile spunând:

— Problema care se pune în cazul în care munceşti pentru bani este că nu mai poţi face şi altceva. Dar dacă înveţi să achiziţionezi sau să creezi active care să genereze bani, poţi să fii sigur ca venitul tău va creşte considerabil. De fapt, latura dreaptă a cadranului este destinată broaşte lor ţestoase, creaturi care achiziţionează – încet, dat sigur – din ce în ce mai multe active. O altă

problemă care se ridică în cazul în care munceşti pentru bani – a spus tatăl bogat mai departe – este faptul că munca ta nu are valoare pe termen lung. În cazul în care cumperi o proprie tace, pe care apoi o închâriezi, efortul pe care Tai depus ca să achiziţionezi proprietatea respectivă va fi răsplătit de nenumărate ori ani şi ani de zile. Cu alte cuvinte, poţi fi plătit ani de zile pentru un lucru pe care l-ai putut realiza doar într-o săptămână de muncă.

De exemplu, în 1991, eu şi Ivim am cumpărat o proprietate situată într-o staţiune balneară, pentru care am plătit 50000$ bani gheaţă. Era o afacere extraordinară, ţinând cont de faptul că se vându-se prima dată cu 134.000$. Am cumpărat-o prin intermediul unei bănci care îi anulase dreptul de răscumpărare. Din 1991, am câştigat un venit net de 1.000$ pe luna sau 120005 pe an. Timpul necesar iniţial ca s-o cumpărăm şi s-o transformăm într-o proprietate de închiriat a însumat 8 ore de muncă. Ne-am gândit apoi s-o vindem şi să profităm de creşterea valorii ei, dar de data aceasta munca pe care am fi nevoiţi s-o depunem ar fi prea mare.

Problema pe care o ridică munca pe care o depui în cadrul unei slujbe este că trebuie s-o iei mereu de la capăt

în fiecare dimineaţă. În cele mai multe cazuri, munca ta nu are o valoare pe termen lung – dacă munceşti pentru bani. În plus, dacă munceşti pentru bani, potenţialul câştigurilor este limitat. Dar dacă munceşti cu răbdare ca să achiziţionezi active, potenţialul venitului tău este infinit, iar venitul acela poate fi transmis generaţiilor viitoare. O slujbă sau o profesie tiu poate fi transmisă prin testament copiilor tăi.

Viaţa poate să devină mult mai uşoară

Tatăl bogat a subliniat faptul că munca depusa în slujba bani lor nu Jace altceva decât să îngreuneze viaţa şi mai mult – şi asta pentru că trebuie să munceşti din ce în ce mai mult ca să câştigi mai mulţi bani. H spunea:

— Dacă rata ta de levier rămâne de 1: 1, atunci viaţa ta va deveni şi mai grea. Dacă. Munceşti ca să măreşti această rată de levier, atunci viaţa ta va deveni din ce în ce mai uşoara şi vei câştiga din ce în ce mai mulţi bani.

Un salt cuantic în procesul de îmbogăţire

Mulţi dintre noi au auzit de termenul de „salt cuantic”. Alţii folosesc termenul „exponenţial”, referindu-se) a eliminarea unor trepte succesive din procesul de creştere a unei valori sau a unui lucru. Cu alte cuvinte, 1 + 1 nu este egal cu *2.* Într-un salt cuantic survenit în procesul de

îmbogăţite sau într-o creştere exponenţială a averii, 2 + 1 poate să fie egal cu 5,*6,7,* sau chiar mai mult. Aşadar, dacă munciţi din greu ca să vă. Construiţi o casă solidă din cărămidă, veţi descoperi că în acest proces de îmbogăţire există anumite salturi cuantice, salturi pe care nu le resimt oamenii care au o rată de levier de 1: 1.

De exemplu, din 1985 până în 1990, viaţa mea şi a lui Kim s-a caracterizat printr-o luptă continuă cu greutăţile financiare. Brusc însă, între 1990 şi 1994, averea şi succesele noastre financiare au cunoscut o creştere neaşteptată şi exponenţială. Din 1994 până în 1998, viaţa a rămas pe un făgaş stabil. Am muncit din greu ca să creăm active mai bine-zis, afaceri. N-am cumpărat prea multe proprietăţi în această perioadă, pentru că preţul lor crescuse prea mult, iar descoperirea unei afaceri profitabile necesita prea mult timp. Apoi, brusc, în 1999, nu numai că jocurile şi cărţile pe care le creasem au început să aibă un succes nebun pe piaţă, dar şi afacerile şi investiţiile noastre au început să dea roade.

Această nouă întorsătură pe care o cunoştea viaţa noastră acum părea să fie creată de un nou val de noroc, de un nou anturaj şi de noi oportunităţi, dar în realitate era rezultatul anilor de munca asiduă» în care л-am avut parte

de prea multe succese financiare. Motivul acestei turnuri noi pe care a urmat-o viaţa noastră constă în faptul că valoarea activelor creşte adesea exponenţial, în timp ce valoarea muncii talc creşte numai în mod treptat. De exemplu, contabila mea mi-a spus că valoarea uneia dintre companiile mele a crescut în anul 2000 pană la 40 de milioane de dolari. Acesta era preţul pe care îl puteam stabili pentru compania respectivă – dacă doream s-o vindem. În aceeaşi perioadă, unul dintre avocaţii mei şi-a mărit tariful, stabilindu-l la 25$ ora. Acesta este un exemplu al felului în care activele cresc exponenţial, iar venitul creşte treptat. Acesta este un alt exemplu al faptului că potenţialul câştigurilor din latura stângă a cadranului este limitat, în timp ce potenţialul câştigurilor din latura dreaptă este aproape infinit.

Un alt exemplu de salt cuantic este cel survenit în numărul de acţiuni al companiilor pe care le deţinem. Din 1996 până în 1998, ne-am luptat să achiziţionăm acţiunile unei companii publice.

I. a un moment dat, compania respectivă a dat faliment şi noi am pierdut tot ce deţineam în cadrul ei. Acţiunile noastre şi-au pierdut practic orice valoare. Dar datorită experienţei pe care am acu nu lat-o prin intermediul

acestui eşec, am învăţat să cumpărăm acţiuni în companii mult mai bune şi la preţuri mult mai convenabile. Aşa am ajuns să achiziţionăm acţiuni în companii mult mai profitabile, iar acele acţiuni au început să dea roade – chiar şi pe o piaţă bursieră aflată pe o pistă descendentă.

La începutul acestei cărţi, am vorbit despre ziaristul care m-a criticat şi m-a contrazis» afirmând că cele mai multe companii debutante dau faliment în primii ani de existenţă. Astăzi, chiar dacă factorii de lise au rămas la fel de mari în procesul de clădire a unei afaceri, experienţa pe care am acumulat-o din afacerile mici la care am lucrat şi care în final au fost sortite eşecului mi-a oferit şansa de a pune bazele altor afaceri mult mai sigure şi cu mult mai multe şanse de succes. Când văd succesul de care se bucură cărţile şi compania noastră, îmi dau seama că datorez acest succes eşecurilor mele din trecut. SHaron Ş Kim au avut şi ele parte de propriile lor eşecuri şi dezamăgiri» dar acestea şi-au adus o contribuţie importantă în succesul pe care îl au astăzi.

Fiecare experienţă din trecut a contribuit extrem de mult la realizarea acestui salt cuantic pe care I-a realizat succesul nostru de astăzi.

Eu vă povestesc aceste lucruri pentru a vă încuraja să

mergeţi mereu mai departe, chiar dacă întâlniţi în cale nenumărate obstacole. Dacă veţi învăţa din fiecare eşec pe care îl veţi trăi, renunţând la scuze sau învinuiri, averea cunoştinţelor voastre va creşte considerabil. Dacă veţi lupta să deveniţi din ce în ce mai generoşi, să ajutaţi cât mai mulţi oameni cu putinţă şi să vă măriţi rata de levier, sunt convins că veţi avea şi voi parte de aceste salturi cuantice ale averii sau de „salturi exponenţiale”. Chiar şi broaştele ţestoase pot înainta cu o viteză considerabilă dacă sunt împinse de un vânt prielnic.

<Pute7 ea reţelelor

*

Am descoperit de curând o lege cunoscută sub numele de Legea lui Metcalfe, care explică parţial saltul cuantic sau saltul exponenţial al averii. Robert Metcalfe este unul dintre fondatorii companiei 3Com, care a creat Palmpilot. *Legea lui spune că puterea economică a unei afaceri o constituie numărul la pătrat din reţea.*

Experienţa pe care am trăit-o la Xerox Corporation vă va ajuta să înţelegeţi mai bine aceasta lege. Misiunea noastră la Xerox Corporation era aceea de a vinde faxuri. Problema cu care ne confruntam la începutul anilor 7C o constituia faptul ca foarte puţini oameni aveau faxuri şi

chiar şi mai puţini ştiau ce să facă cu ele. Şi pentru că erau atât de puţine faxuri, valoarea lor economică era scăzută. Dar odată cu trecerea timpului, din ce în ce mai mulţi oameni au început să le folosească, (apt care a dus la o creştere a popularităţii lor. Astăzi, cei mai mulţi prieteni ai mei au faxuri atât acasă, cât şi la birou.

Aşadar, Legea lui Metcalfe este următoarea: dacă ai un singur fax, valoarea ta economică este de 1, după cum arată formula:

1: 1 (la pătrat)

Valoarea economică a lui 1 la pătrat este tot 1. Dar în momentul în care ai două faxuri, valoarea economică a reţelei nu mai creşte lin car. Ea creşte cuantic. În momentul în care ai două faxuri, valoarea economică creşte la 4, nu la 2:

1*: 22 =* valoarea economică esce 4

Când în reţea există 10 faxuri, formula este următoarea:

1: 10* = valoare» economică este 100.

Oamenii din cadranul L au cel mai mult de suferit

Oamenii care operează în lumea afacerilor ca unici proprietari sau sunt liber-profesionişa nu beneficiază de Legea lui Metcalfe. I.egea lui Metcaife este, de asemenea, responsabilă pentru faptul că un grup de franciză – cum

este McDonald s – este mult mai puternic decât o afacere micuţă cu hamburgeri condusă în familie de mama şi Caia.

Am descoperit că oamenii care luptă din răsputeri ca să fie de sine stătători în lumea afacerilor sunt nevoiţi să muncească din greu ca să şi păstreze autonomia, De aceea, profesioniştii se asociază cu diverse societăţi pentru a avea mai multă influenţă asupra lumii afacerilor.

Oamenii din cadranul A se organizează în ligi şi sindicate

De ani de zile, oamenii din cadranul A cunosc valoarea organizării în Ligi şi sindicate. Făcând corp comun, angajaţii din cadranul A au mai multă putere decât dacă ar încerca să negocieze ca simpli indivizi. Astăzi, unul dintre cele mai puternice şi mai bogate sindicate din America este NEA the Naţional Educat ion Associaţion {Asociaţia Naţională pentru Educaţie). Motivul principal pentru care sistemul nostru de învăţământ accepta cu atâta greutate noile schimbări se datorează în cea mai mare parte puterii sindicatului profesorilor. Ei cunosc foarte bine puterea unei reţele.

Puterea monopolului

Tatăl bogat spunea adesea:

— Formula acumulării unei averi uriaşe o găsim în jocul

„Monopoly”. Mulţi dintre noi cunoaştem această formulă – formula cumpărării a 4 casc, pe care apoi le dăm în schimbul unui hotel. Această formulă clin jocul „Monopoly” urmează, de asemenea, Legea lui Metcalfe. Dacă faceţi o comparaţie între rata de levier a tatălui meu sărac şi rata de levier a tatălui meu bogat, veţi înţelege de ce puterea economică a tatălui bogat a continuat să crească, în timp ce puterea economică a tatălui sărac a rămas aceeaşi.

Tatăl sărac Tatăl bogat

Proprietăţi 1; 1 nu s-a 1: 450 a crescut schimbat niciodată mereu

Astfel, puterea economică a tatălui sărac a rămas la 1.1 la pătrat rămâne tot 1. El nu deţinea nimic altceva decât casa lui. În acest exemplu, puterea economică a tatălui bogat este 450 (a pătrat. El controla peste 450 de proprietăţi pe care le închiria. Puterea lui economică creştea exponenţial. Privind rata tatălui meu sărac de 1: 1 şi apoi analizând gradul în care taxele şi impozitele îi ai ectau venind – venitul sub formă de stat de plată, din care obţinea doar 50% realizăm motivul pentru oare puterea economică a tatălui meu sărac nu a crescut niciodată, deşi a muncit din greu toată viaţa. În schimb, venitul tatălui meu bogat a crescut mereu, puterea lui economică a

crescut şi ca, iar el a încq>ut să plătească din ce în ce mai puţin pentru taxe şi impozite.

În 1985, eu şi Kim ne-am conceput un plan în urma căruia doream să achiziţionăm pe an două proprietăţi pe care apoi urma să le închiriem. Prima proprietate ne-am cumpărat-o în 1989. În momentul în care am ajuns să deţinem 5 proprietăţi, puterea noastră economică era 5 la pătrat sau 25. Nu numai că puterea noastră economică a crescut, dar şi încrederea în forţele proprii şi experienţa noastră 5-au amplificat simţitor. După ce am cumpărat clădirea de locuinţe cu 12 apartamente, rata noastră de levier era de 1: 17, iar puterea noastră economică era 1 –.17 la pătrat sau 289 (vezi pag. 204). Rata oamenilor care s-au mulţumit doar cu casa lor şi n-au făcut investiţii în proprietăţi în perioada respectivă a rămas de 1: 1, iar puterea economică este în continuare 1. Obiectivul meu şi al lui Kim pentru anul 2005 este să deţinem în portofoliul nostru 1.000 sau mai multe proprietăţi de închiriat, întrebarea care se pune este 2 care va fi puterea economică pentru 1.000 la pătrat?

Acest exemplu ilustrează foarte bine felul în care o persoană care operează în cadranele P ŞI I poate să depăşească foarte repede o persoană foarte talentata,

educata şi inteligentă din cadranele A ŞI L, chiar dacă persoana din cadranele A. Şi L câştigă mai mulţi bani. Legea lui Metcalfe explica motivul pentru care tatăl meu bogai a câştigat într-tm singur an mai mult decât a câştigat tatăl meu sărac întreaga sa viară. Legea lui Mcicalfe explică şi morivul pentru care broaştele ţestoase pot învinge iepurii sălbatici dacă acestea continuă să achiziţioneze actâve în loc să muncească pentru bani, aşa cum fac cei mai mulţi iepuri sălbatici.

Afacerile de network marketing

După ce am înţeles Legea lui Meicalfe, legea reţelelor, am realizai de ce organizaţiile de network marketing oferă un instrument atât de puternic oamenilor de rând – ca tine şi ca mine. Aplicând Legea lui Metcalfe în cazul unei afaceri de network marketing, veţi începe să înţelegeţi puterea acestui gen de afaceri.

De exemplu:

O persoană din cadranul A sau L decide să se însene într-o organizaţie de network marketing şi învaţă cum să treacă 111 cadranul P. Persoana respectivă lucrează în cadrul organizaţiei un an sau doi, acumulând cât mai multă pregătire. Şi experienţă financiară. Să spunem că – timp de 2 ani – nu se întâmpla nimic, Oamenii intră şi ies

din afaceri, fără să se stabilească asupra unei singure afaceri. Astfel, după un an sau doi, rata lor de levier sau puterea, lor economică este aceeaşi. N11 este o diferenţă prea mare de ceea ce-ţi oferă cadranele A ŞI L»

1: 12

Puterea economică este 1

Brusc, în al treilea an, contextul acestei persoane se extinde şi are un nou conţânur, pregătind acum alţi trei candidaţi care vor şi ei să clădească afaceri.

Rata de levier a persoanei respective şi puterea ei economică va arăta cam aşa:

1: 3

Puterea economică este *9*

În decurs de 3 ani> acest lucru înseamnă un salt cuantic de putere.

După 5 ani, persoana respectivă are acum o reţea de 10 candidaţi, iar rata ei de levier este următoarea:

1: 10

Puterea economică este 100

Şi acum să spunem că persoana în cauză consideră că 10 oameni sunt suficienţi, hotărând să-şi concentreze atenţia asupra afacerilor celor 10 oameni. După câţiva ani, să spunem că cei 10 oameni din reţeaua persoanei

respective au şi ei – la rândul lor – alţi 10 oameni (1: 10: 10). Asta înseamnă că persoana aceea are în reţeaua ei 100 de oameni.

În acesteaz, folosindu-se de excesul de bani, ea începe să cumpere clădiri de locuinţe, iar prima clădire pe care o achiziţionează este un bloc cu 100 de apartamente:

Afaceri 1: 10: 10

Proprietăţi lilOO

În decurs de 5 până la 10 ani, acest individ nu numai că a ieşit definitiv din cadranul A sau I., dar şi-a transferat pureree economică în cadranele P şi 1, lucru greu de realizai în cadranele A ŞI L. Brusc, persoana care a reuşit să facă acest schimb de cadrane este dintr-odată mult mai bogată, câştigând foarte mulţi bani şi având mai multă putere economică decât semenii săi pe care i-a lăsat în cadranul A sau I...

După 15 ani, cifrele pot fi ameţitoare.

Acesta este un exemplu simplificat al motivului pentru care vă recomand să vă înscrieţi în aceste companii de network marketing. După cum sugerează şi numele, este vorba despre o reţea... care pune în aplicare Legea lui Mctcalfe – legea care estimează puterea reţelelor.

Astăzi, când întâlnesc oameni îngrijoraţi de pensionarea

lor sau de fondurile mutuale plasate în contul lor de pensionare, lerecomand adesea să adauge în portofoliul lor o afacere de network marketing. Eu le spun următorul lucru: „Dacă urmaţi pas cu pas lecţiile pe care le conţin unele dintre afacerile de network marketing şi creaţi o afacere solida cu oameni de încredere în reţeaua voastră, veţi descoperi că afacerea respectivă poate să prezinte un factor de siguranţă mult mai mare decât fondurile mutuale acumulate în fondurile voastre de pensionare. Dacă luptaţi din greu să-i faceţi pe cei din reţeaua voastră bogaţi, şi ei – la rândul lor – vă vor conferi bogăţia şi siguranţa dorită. După părerea mea, o afacere de network marketing este mult mai sigură decât bursa de valori, pentru că te bazezi pe oameni pe care îi iubeşti şi în care ai încredere, şi puneţi cu toţi în practică puterea Legii lui Metcatfe... legea care estimează puterea reţelelor”.

Reţelele favorizează puterea generozităţii

Oamenii bogaţi şi puternici înţeleg puterea reţelelor. McDonald s este o reţea producătoare de batnbnrgeri răspândită în întreaga lume. General Motors este o reţea de firme dis trebuitoare de maşini pe întreg teritoriul Americii, Exxon este o companie petrolieră care deţine terenuri petroliere, tancuri petroliere, conducte petroliere

şi staţii de benzină în întrenp. Lume. Dacă oamenii bogaţi şi puternici folosesc reţele, voi de *

PâkGHIA GliniiKO/II A Ei

255

nu le-aţi folosi? Safeway este un lanţ de firme care distribuie produse alimentare în toată ţara. CBS, NBS, ABC, CNN, PBS ŞI CBN sunt nişte reţele foarte puternice de în as s-media.

Tatăl bogat a spus:

— Dacă vrei să devii bogat, trebuie să creezi reţele pe care să le conectezi apoi la alte reţele. Motivul pentru care este uşor să te îmbogăţeşti prin intermediul reţelelor constă în faptul că este uşor să fii generos prin Întermediul reţelelor. Pe de altă parte, oamenii care acţionează singuri sau ca simpli indivizi îşi limitează şansele pentru a obţine succesul economic. Reţelele sunt constituite de oameni, afaceri sau organizaţii faţa de care tu eşti extrem de generos, pentru ca tu îi ajuţi pe ci, iar ei te ajută pe tine – a continuat el să spună. Reţelele sunt nişte forme puternice de pârghie. Dacă vrei să te îmbogăţeşti, creează o reţea şi conecteaz-o la alte reţele!

Planul nostru de afaceri se bazează pe această interdependenţă de reţea, nu pe o competiţie directă cu

organizaţii şi companii care sunt mai mari decât noi. Astăzi, noi colaborăm cu societăţi şi companii precum: AOL Time Warner, Time Life, Nightingale-Conaut, PBS sau cu edituri din peste 40 de ţari, diverse organizaţii bisericeşti şi companii de netwok marketing. Noi lucrăm împreună pentru a ne face unii pe ceilalţi mai puternici, mai viabili şi mai bogaţi. Noi oferim şi primim, ne împărtăşim laturile puternice şi ne consolidăm laturile slabe, devenind astfel cu toţii mult mai puternici.

Am descoperit că – prin această metodă de cooperare, prin care ne asigurăm că partenerii noştri de afaceri prosperă – valoarea noastră a crescut exponenţial. Am observat că indivizii sau partenerii de afaceri a căror atenţie este în primul rând centralizată asupra lor înşişi şi a dorinţei lor de îmbogăţire, primind mai mult decât oferă în schimb, nu sunt nişte parteneri buni de reţea. Am observat că oamenii care vor mai mult să primească decât să ofere şi sunt preocupaţi în mod deosebit de propria lor persoană ajung în final să muncească mai riult şi să câştige mai puţin.

Am făcut odată parte din consiliul director al unei companii care avea un preşedinte prea purin interesat de compania sa. Nu-l interesa nimic altceva decât pachetul

său salariat şi ceasul său de aur (Cadoul Tradiţional la pensionare – n. Trad.). Nu manifesta niciun interes pentru reţeaua sa – în acest caz, o afacere de Sute de angajaţi care o menţineau înviata. Nu-l interesa decât propria sa persoană. Nu mai este nevoie să spun că am fost nevoiţi să alegem un alt preşedinte. punctul-ehcie în obţinerea succesului în afaceri este acela de a manifesta un interes real pentru partenerii tăi de afaceri sau pentru organizaţiile cu care colaborezi, făcând tot ce-ţi stă în putinţă, ea şi aceştia să aibă succes în tot ce întreprind. N11 se poate să manifeşti interes doar pentru propria ta persoană, aşa cum se pare că procedează marea majoritate a oamenilor şi a organizaţiilor în ziua de azi.

De-a lungul anilor, eu, Kim şi Zbaron am întâlnit diverşi indivizi, consultanţi sau organizaţii care acceptau să colaboreze cu noi doar dacă se convingeau că îşi primeau plata pe care o cereau înainte de furnizarea serviciilor lor. Cu alte cuvinte, pentru ci plata era mai importantă decât calitatea serviciilor furnizate.

Am angajat recent o firmă care trebuia să se ocupe de sistemele noastre interne de marketing. Această firmă a cerut o sumă considerabilă chiar înainte de a se apuca de treabă. Noi am plătit suma cerută, iar trei luni mai târziu ni

s-a înmânat raportul de activitate. După ce am răsfoit paginile raportului, am realizat că nu era altceva decât o pledoarie în favoarea firmei respective, pledoarie cate trebuia să ne convingă să păstrăm serviciile ci pentru încă 3 ani. Nu exista nici măcar o uşoară referire la modalitatea în care ar trebui să ne îmbunătăţim sistemele de marketing. Era doar o propunere prin care ni se sugera să oferim firmei respective cât mai multe obiecte de activitate. Acesta este un exemplu al felului în care un vânzător îşi plasează onorariul înaintea necesităţilor clientului. Nu cred că mai este nevoie să spun că nu am semnat niciun contract cu firma respectivă.

Când eram în liceu, tatăl bogat ni-a rugat să viti îţi sala de conferinţe ca să asist la felul în care angaja un om care urma să aibă grijă de unul din parcurile lui industriale. La interviu se prezentaseră 3 concurenţi. După ce tatăl bogat le-a explicat care erau sarcinile lor, i-a întrebat dacă aveau întrebări. Întrebările au fost deosebit de interesante, ca de exemplu:

PARGHfă Ulinerozrraril

257

1. „Cât timp liber voi avea în fiecare *zi?”*
2. *„Cât* este durata concediului medical?”

3. „Care sunt indemnizaţiile de care beneficiez?”

6. „Când mi se acordă o pro ni ovare şi o mărire de salariu?”

7. „Câte concedii plătiţi?”

După încheierea interviului, tatăl bogat m-a întrebat ce am observat.

Eu am răspuns.

— Îi interesa numai aspectele legate de persoana lot. Nici măcar unul n-a întrebat cum să te ajute în afacerea pe care ai creat-o sau cum s-o facă mai profitabilă.

— Asta am observat şi eu, a spus tatăl bogat.

— Ai de gând să angajezi pe vreunul dintre ei?

— Bineînţeles, mi-a spus tatăl bogat* Eu caut acum un eventual angajat, nu un partener de afaceri. Caut o persoană care vrea să câştige nişte bani, nu să se îmbogăţească.

— Ţi s-au părut prea lacomi? l-am întrebat eu.

Cei care au citit şi celelalte cărţi ale mele îşi amintesc că tatăl bogat m-a obligat întotdeauna să muncesc pe gratis, nu pentru bani.

— Da, mi-a răspuns el. Dar noi suntem cu toţii lacomi într-o măsură mai mare sau mai mică. Motivul pentru care nu vor ajunge niciodată să se îmbogăţească nu este faptul

că sunt lacomi; motivul este că nu sunt destul de generoşi.

Aşadar, rata lor de levier va rămâne probabil mereu de 1: 1. Ca să repet cuvintele tatălui bogat:

— Cei mai mulţi oameni nu se vor îmbogăţi niciodată pentru că nu se gândesc decât la plata pe care o pot obţine pentru o zi de munca. Nu există un sistem prea mare de pârghii în plata unei zile de muncă, pentru că – indiferent cât de mult munceşti sau de suma pe care o câştigi – rata va rămâne tot de 1: 1.

Unul dintre motivele pentru care tatăl bogat tic-a învăţat – pe mine şi pe fiul său – să muncim pe gratis era acela de a învăţa să dăruim şi să creăm active înainte de a primi ceva în schimb. Cu mulţi ani în urmă, tatăl bogat a conceput următoarea listă pentru a-şi explica punctul de vedere. El a intitulat-o „Lista oamenilor care sunt plătiţi primii şi care sunt plătiţi cel mai bine”:

5. Oamenii de afaceri
4. Investitorii
3. Specialiştii (contabili, angajaţi, consultanţi)
2. Angajaţii
1. Activele (afaceri sau alte investiţii

Tatăl bogat spunea:

— Un om de afaceri trebuie să plătească mai întâi

activele. Asta înseamnă că trebuie să investească mereu alţi bani şi alte resurse financiare pentru a le păstra puternice şi în continua creştere. Pica mulţi oameni de afaceri se consideră mai imporranţi decât activele, angajaţii şi lumea întreagă. De aceea, afacerile lor eşuează. Motivul pentru care un om de afaceri ajunge să fie plătit ultimul se datorează faptului că acesta creează afacerea respectivă doar pentru a obţine un câştig mai mare. Dar pentru a obţine un câştig mai mare, omul de afaceri trebuie să se asigure că afacerea merge ca pe roate, depunand în slujba ei tot efortul de care este capabil. De aceea, vă învăţ să nu lucraţi pe bani. Trebuie să învăţaţi să amânaţi obţinerea unui câştig imediat, luptând în schimb să creaţi active a căror valoare să crească în timp. Vreau să învăţaţi să creaţi active, nu să munciţi pentru bani.

Foarte multe companii de Internet şi alte companii debutante nu urmează sfaturile unor oameni competenţi, aşa cum este tatăl bogat. Am cunoscut foarte mulţi oameni cate şi-au început afacerea împrumutând bani de la prieteni, familie sau alţi investitori. Ei închiriază apoi un birou mare, îşi cumpără o maşină scumpă şi îşi stabilesc salarii imense din *capitalul investitorilor* nu din *venitul* pe

care ar fi trebuit să-l aducă afacerea respectivă. Pentru că acest capital al investitorilor este prost administrat şi pentru că afacerea nu aduce niciun venit, ei încearcă să-şi plătească angajaţii, specialiştii şi tot ce ţine de afacerea respectiva cu bani cât mai puţini. În asemenea cazuri, investitorii se trezesc îngropaţi în maldăre de facturi, aşa cum s-a întâmplat cu multe afaceri prin Internet.

ltată) bogat ne. Spunea:

— Oamenii care vor să obţină un câştig imediat ajung să obţină în final câştigul ceJ mai mic. Omul de afaceri trebuie să fie plătit ultimul» pentru ca el trebuie să-şi transforme afacerea într-un activ. Dacă însă a intrat în afaceri ca să obţină un câştig mediu» n-ar fi trebuit niciodată să intre în afaceri**, ar fi trebuit în schimb să-şi caute o slujbă. Dacă omul de afaceri a făcut tot ce i-a stat în putinţă pentru a-i plăti pe toţi cei care joacă un rol important în transformarea afacerii sale într-un activ, acest activ va valora mai mult decât orice salariu şi-ar fi stabilit omul de afaceri iniţial. Cei mai mulţi oameni nu intră în lumea afacerilor pentru a crea sau achiziţiona active. Ei intră 111 lumea afacerilor doar ca simpli angajaţi sau consultanţi cu contract de colaborare pentru că ei nu doresc altceva decât un stat de plată. Acesta este motivul pentru care mai puţin de 5% din populaţia Americii este bogată* i numai 5% din populaţie realizează valoarea activelor care este mai preţioasa decât banii în sine. Omul de afaceri sau întreprinzătorul şi-a continuat tatăl bogat explicaţiile – îşi primeşte banii la sfârşitul zilei pentru că el trebuie să fie

generos la începutul zilei. Omul de afaceri îşi asumă cele mai mari riscuri şi trebuie să accepte să fie plătit ultimul. Dacă s-a dovedit un manager de excepţie, suma de bani pe care o va câştiga în final poate fi ameţitoare.

iată de ce eu urmez în continuare sfaturile tatălui bogat când pun bazele unei afaceri şi de ce lucrez în continuare pe gratis. Eu lucrez pe gratis pentru că – la sfârşitul zilei – vreau să câştig foarte mulţi bani.

Coarte mulţi oameni din cadranele A ŞI I. Sunt limitaţi de numărul oamenilor sau organizaţiilor în slujba cărora lucrează... din această cauză venitul lor este limitat. Un adevărat om de afaceri din cadranul P care se concentrează asupra creării unei afaceri care ajuta mereu din ce în ce mai mulţi oameni va deveni din ce 111 ce mai bogat. Acest om de afaceri obţine în final marele premiu pentru simplul fapt că pune bazele unui sistem sau active plin intermediul cărora ajută, foarte mulţi oameni, iată de ce un om de afacen se îmbogăţeşte exponenţial în timp ce oamenii care lucrează în schimbul unor salarii se îmbogăţesc încet şi treptat.

Cât de repede vă puteţi îmbogăţi?

Vestea bună este că niciodată n-a fost mai uşor şi mai ieftin să te îmbogăţeşti aşa cum este astăzi. Nu trebuie

decât să-ţi concentrezi atenţia asupra modului în care poţi să ajuţi cât mai mulţi oameni cu putinţă. Lui John D. Rockcfeller i-au fost necesari aproape 15 ani pentru a deveni multimiliardar. Ca să reuşească acest lucru, a trebuit să achiziţioneze multe puţuri petroliere şi să creeze o reţea de staţii de benzină şi sisteme de furnizare a benzinei. Acest lucru a necesitat foarte mult timp şi foarte mulţi bani. Astăzi, ar fi nevoie de milioane de dolari ca să clădiţi ce a clădit Rockefeller.

Lui fii!! Gates i-au trebuit 10 ani ca să devină multimiliardar. EU avut inspiraţia să folosească reţeaua IBM pentru a se dezvolta rapid. Lui Michael Dell şi Steve Casc, fondatorul companiei A EI, le-au fost necesari 5 ani ca să devină multimiliardari. Unul dintre ei a profitat de cererea masivă de computere, iar celălalt a profitat de puterea explozivă a întemeiului pentru a crea o reţea extrem de puternică. Pentru fiecare generaţie de oameni de afaceri a fost nevoie de mai puţin timp şi capital pentru a deveni multimiliardari – şi asta datorită apariţiei noilor reţele. Şi voi puteţi să realizaţi acest lucru.

Dacă înţelegeţi puterea reţelelor şi importanţa ratelor de levier, şi voi puteţi deveni extraordinar de bogaţi într-o perioadă scurtă de timp şi cu un efort financiar destul de

mic. Dacă aveţi cunoştinţe solide şi o experienţă vastă în domeniul financiar, puteţi întrece piaţa Intemctului. În timp ce preţul afacerilor prin Internet a început să scadă, puterea reţelelor creşte. Motivul pentru care Steve Case şi AOL (o persoană şi o companie mult mai tinere) au purut cumpăra Time Warner şi CNN (companii mai vechi cu directori mai bătrâni) este faptul că AOL avea o reţea mult mai mare. Cu cât reţeaua este mai mare, cu atât creşte şi puterea economică.

Am vorbit adesea despre oameni care au devenit foarte bogaţi în timpul lor liber. Mulţi dintre oamenii foarte bogaţi din ziua de astăzi şi-au început afacerile acasă la masa din bucătărie, în acelaşi fel în care compania Hewlett-Packard a fost înfiinţată într-un garaj, iar Dell Computer a fost fondată într-un dormitor. Aşadar, chiar dacă aveţi slujbe prost plătite, puteţi deveni foarte, foarte bogaţi dacă puneţi bazele propriei voastre afaceri acasă sau în garaj în timpul vostru liber. Nu uitaţi: „Nu este datoria şefului vostru să vă facă bogaţi. Datoria şef ului vostru este să vă plătească pentru coca ce faceţi şi este datoria voastră să vă îmbogăţiţi acasă în timpul liber/1

N-a fost niciodată mai uşor să deveniţi mai bogaţi chiar decât aţi visat vreodată, depun and un efort mult mai mic

şi un capital la fel de mic. Ştiu că foarte multe afaceri prin Internet au ajuns în pragul falimentului... exact ce ne-am şi gândit că se va întâmpla. După părerea mea, aceste afaceri prin Internet care au dat faliment au avut poate contextul potrivit, dar n-au avut conţinutul corespunzător. Poate că s-au bazat pe o idee bună, dar multora le-a lipsit experienţa şi cunoştinţele financiare. Menirea multora dintre ele era aceea de a-şi îmbogăţi fondatorii pe baza unei nebunii, nu de a ajuta cât mai mulţi oameni posibil

Am citit recent că preşedintele unei companii îşi stabilise un salariu echivalent cu peste un miliard de dolari din banii investitorilor, preşedinte care a dus până la urmă compania 111 pragul falimentului. O altă companie de Internet le dădea angajaţilor un bonus de Crăciun echivalent cu salariul pe 3 luni în 1999. Aceeaşi companie a ajuns în pragul falimentului înainte de Crăciunul anului 2000. Acestea sunt exemple din care vedem clar că misiunea companiilor în discuţie era aceea de a-i îmbogăţi pe patroni şi angajaţi, nu de a sena mai întâi clienţii. Iar cel care au plătit cu vârf şi îndesat pentru acest obiectiv greşit al companiilor respective au fost investitorii. Ei nu au ţinui seama de lista concepută de tatăl bogat – lista oamenilor care sunt plătiţi primii şi cei care sunt plătiţi

ultimii. Aceşti oameni – printre care şi investitorii – s-au lăsat conduşi de propria lor lăcomie, fără să mai ţină seamă de obiectivul afacerii – aceia de a fi generos.

Astăzi, afacerea noastră prin Internet obţine 50% din câştiguri cu ajutorul clienţilor pe care îi avem în alte ţări decât Statele Umtc. Ne luptăm acum să putem distribui jocul CASHFLO W în toată lumea prin intermediul Internetului. Dorinţa noastră este ca acest joc să poată fi jucat simultan de oamenii din America, dar şi di ti Africa, Asia, Australia şi Europa. Siic-ul nostru pe care se pot înscrie jucătorii va presupune o taxă lunară de înscriere *şi* îi va învăţa nu numai regulile jocului, dar şi cum să se îmbogăţească în viaţa reală, renunţând astfel să mai fie nişte simpli angajaţi toată viaţa lor. Scopul site-uhu nostru este ca în final jucătorii să se ajute unii pe alţii să se retragă din activitatea profesională tineri şi bogaţi. Tot efortul pe care noi l-am depus pentru realizarea acestui site are un singur scop – acela de a ajuta cât mai mulţi oameni cu putinţa. Pentru că am fost generoşi, noi am reuşit să creăm un activ care dă naştere unei reţele internaţionale.

Numărul potenţial al clienţilor 6,5 miliarde

Dacă punem în aplicare ratele de levier şi potenţialul

câştigurilor pe care le poate realiza jocul nostru Online, să vedem dacă putem estima valoarea acestui activ pe care îl creează site-ul „Richard com”: astăzi, există în lume aproximativ 6,5 miliarde de oameni. Din 6,5 miliarde, aproximativ 2 miliarde sunt potenţiali clienţi. CNN-ul, fondat de Ted Tumcr, are aproximativ 30 de milioane de abonaţi în întreaga lume. Această reţea a celor 30 de milioane de abonaţi l-a făcut pe Ted Turner atât de bogat încât acesta a donai Statelor Unite un miliard de dolari.

Dacă site-un nostru va atrage 1 milion de clienţi care vor plăti taxa lunară de înscriere, atunci – ţinând seama de Legea lui Metcalfe – care va fi valoarea economică a site-ului „ricbdad com”? Care va fi această valoare dacă numărul clienţilor va creşte la 5,10 sau 30 de milioane? întrebarea care se pune este următoarea: care este „piaţa internaţionala” de oameni care vor să înveţe să fie bogaţi? Ce se va întâmpla când va exista un program pe Internet care va executa traduceri simultane, program care va permite oamenilor din diverse ţări să joace şi să înveţe împreună cu alţi oameni care vorbesc limbi diferite şi trăiesc în ţări diferite? (Acesta este planul nostru pentru jocul pe care l-am creat pe Internet.) Ce se va întâmpla cm piaţa de investiţii în momentul în care un site pe Internet

va începe să ofere informaţii extrem de utile despre eventualele investiţii cu un potenţial deosebit de câştiguri în oraşe precum Plioenix, Tokyo, Seul, Detroit, Virgin ia, Beacb, Singapore, Kuala Lumpur, Hong Kong, Portland, Dubai, Cairo, Sydney, Perth, Shanghai, Johaiinesburg, Florenţa, York, Bruxelles, Sao Paojo, México City, Hanoi, Londra, Lima, Toronto, New York şi multe altele? Oare câţi oameni va atrage site-ul respectiv şi care va fi valoarea economică a acestei afaceri? Poate cât ar costa crearea unei asemenea reţele internaţionale? Oare va costa la fel de mult cum i-a costat pe Bockefeller, Ford sau Ted Tumer când şi-au creat reţelele lor?

O altă reţea pe care „rickdad com" o are în vedere este cea a instituţiilor de învăţământ. Creând un curs prin intermediul căruia tinerii pot învăţa cum să-şi administreze banâî cu multă responsabilitate, cum să facă investiţii şi să-şi administreze portofoliile cât mai corect cu putinţă, oare în care reţele ele învăţământ am reuşi să pătrundem? Dacă am putea să ne integrăm în planul de studiu al reţelelor şcolare din întreaga lume, care va fi oare valoarea noastră economică?

În viitor, când noua tehnologic de transmitere vizuală prin Internet seva răspândi în întreaga lume, careva fi

valoarea noastră economică în momentul în care afacerea noastră va deveni una dintre miile de afaceri care au reţeaua lor privată, de televiziune transmisa prin Internet? Ştiu că toate acestea vor fi în viitor, dar – aşa cum a spus tatăl bogat: „Datoria ta este să fii bine pregătit în momentul în care ocaziile ţi se vor ivi în calc. Nu este nicio problemă dacă eşti pregătit cu 5 ani mai devreme, dar nu ai voie să întârzii nici măcar o zi”.

Eu nu vă înfăţişez planul nostru de afaceri pentru a mă lăuda şi nici nu afirm cu tărie că va deveni realitate. Este doar un plan şi – după cum ştim cu toţii – nu totul merge conform planului, îmi dau foarte bine seama că – pe parcurs – s-ar putea să-l schimbăm sau s-ar putea să dăm greş... dar după cum ştiţi deja, am dat greş şi altă dată în viaţă, iar dacă ar fi să dăm greş, compania noastră se va ridica din propria-i cenuşă, va învăţa din greşelile pe care le-a făcut şi va deveni mai puternică şi mai înţeleaptă. Prin faptul că vă împărtăşim planul nostru de afaceri nu vrem decât să vă ilustrăm puterea explozivă a pârghiei realizată prin intermediul diverselor reţele existente în lume. Nu mulţi îşi permit să creeze o reţea de televiziune în maniera lui ted Tumcr. Dar ne putem permite un computer la mâna a doua în valoare de 500$ prin intermediul căruia putem

crea o reţea internaţionala.

În câţiva ani, cei care sunt deja bine pregătiţi vor. Şti să profite de puterea explozivă pe care o vor crea transmisiile prin Internet. Oamenii care vor profita de jioua tehnologic vor deveni mult mai bogaţi decât a reuşit Ted Turner să devină prin intermediul televiziunii sau Bill Gates – prin intermediul programelor pe calculator sau Jeff Bezos – eu ajutorul Inter netului.

Cu mulţi ani în urmă, tată) bogat mi-a spus:

— Oamenii din cadranele P ŞI I au acces la o avere nelimitată. Oamenii din cadranele A ŞI L suot limitaţi de graniţele pe care le impune munca lor fizică. Ca oamenii din cadranele A ŞI L să treacă în cadranele P ŞI I trebuie mai întâi să tacă un pas important spre generozitate. trebuie să dorească mai întâi să ajute cât mai mulţi oameni posibil, nu să obţină un câştig imediat.

Dacă analizam cazul lui Sam Walton, fondatorul companiei Wal-Mart, vedem că el a creat o reţea uriaşă de magazine cu reducere, magazine cave oferă produse bune la preţuri din ce în ce mai mici, la care au acces milioane de oameni. De aceea, averea lui Sam Walton este mult mai mare decât aceea a unui avocat care are un tarif de 750$ pe oră. Cheia este generozitatea.

Un ultim cuvânt despre generozitate în timpul nebuniei create de apariţia internerului, s-a vorbit foarte mult despre afacerile din vechea economie şi despre a facerile din noua economie. Îndiferent dacă o afacere face parte din vechea sau noua economie, toate afacerile şi toţi oamenii de afaceri trebuie să urmeze anumite principii şi legi vechi de când lumea.

Generozitatea face parte din aceste legi vechi de când lumea Legea Reciprocităţii. Este legea care spune: „Dă şi ţi se va da! a Nu este o lege care să spună: „Primeşte... şi apoi dăruieşte!” Este o lege care a trecut testul timpului şi va trecc şi Cestul viitorului. Astăzi, mai mult decât înainte, este foarte important să ai grijă de tine şi de cei pe care îi iubeşti... dar dacă vrei să fii bogat, trebuie să te gândeşti *mai întâi* cum poţi să ajuţi cât mai mulţi oameni cu putinţă. Aceasta este legea.

Tatăl bogat credea în Legea Reciprocităţii şi în ideea generozităţii» considerându-le cele mai bune şi mai rapide modalităţi, de îmbogăţire. Acesta era contextul vieţii sale, iar acţiunile sale erau în perfectă concordanţă cu acest context al său.

Tatăl bogat ne-a oferit adesea exemple referitoare la cum să punem în practică Legea Reciprocităţii. El ne

reamintea adesea că trebuie să dăm mereu dovadă de generozitate. Ei ne spunea:

— Dacă vreţi să primiţi un zâmbet, dăruiţi primii un zâmbet! Dacă vreţi să primiţi dragoste, dăruiţi primii dragoste! Dacă vreţi să fiţi înţeleşi, daţi dovadă de înţelegere) Tar dacă vreţi să primiţi un pumn în faţa – mai spunea el în continuare – daţi primii un pumn în faţă cuiva!

Tatăl bogat nu credea doar în ideea de a fi generos, punându-se în slujba oamenilor, el mai credea şi în generozităţi legate de puterea banilor – credea în puterea donaţiilor. De aceea, tatăl bogat dona sume generoase bisericilor, societăţilor de caritate şi şcolilor, El dăruia bani pentru că voia mai mulţi bani. Tată ce ne spunea în acest sens:

— Dumnezeu nu este obligat să primească, dar oamenii sunt obligaţi să dăruiască.

El mai spunea:

*

a

— Mulţi oameni spun că sunt generoşi cu timpul lor pentru că nu au bani. Oamenii care sunt generoşi cu timpul lor au foarte mult timp pentru că dăruiesc timp. Ei nu au bani pentru că nu dăruiesc bani. Nu dăruiesc bani

pentru că sunt zgârciţi şi calici, temându-se mereu ca banii nu le ajung... şi astfel teama lor devnic realitate. Dacă vrei mai mulţi bani, dăruieşte bani... nu timp! Dacă vrei mai mult timp, dăruieşte timp!

Dacă nu vă împăcaţi eu această idee a dăruirii banilor, aţi putea începe să dăruiţi câte puţin la un interval regulat de timp. De fiecare dată când veţi dărui, veţi auzi vocea contextului sau a realităţii voastre vorbindu-va clar şi răspicat. În momentul în care veţi auzi această voce – şi este vorba despre realitatea unei persoane sărace – aveţi ocazia să vă alegeţi de nenumărate ori realitatea pe care o doriţi. În momentul în care veţi dărui – fie şi numai un dolar – bisericii pe care o frecventaţi a au pentru o opera de caritate, lumea voastră se va schimba fără nicio umbra de îndoială. În momentul în care veţi clădi o afacere sau veţi face investiţii care vor veni în ajutorul foarte multor oameni, atunci şansele voastre de a deveni extrem de bogaţi şi de a deveni pensionari tineri şi bogaţi vor creşte însutit*

Strategia companiei noastre

Cei care au jucat jocul nostru intitulat CASHFLOW au ob servat că pe tabla de joc există multe pătrate dedicate operelor de caritate sau altor evenimente cu tenta socială.

Jocul a fost creat în concordanţă cu lecţiile oferite de tatăl bogat.

De asemenea, în timpul sărbătorilor de iarnă, noi donăm pentru fiecare angajat al companiei noastre o anumită sumă de bani bisericilor sau operelor de caritate preferate de aceştia. Noi facem aceste donaţii cu ajutorul angajaţilor companiei noastre. Donaţiile sunt oferite de compania noastră, dar sunt făcute în numele angajaţilor noştri, pentru că noi suntem conştienţi de faptul că succesul companiei noastre se datorează efortului depus de întreaga noastră echipă – de aceea, oferim şansa echipei de a ne sugera destinatarii acestor donaţii. Noi acţionăm astfel în perfectă concordanţa cu lecţiile şi filosofia de viaţă oferite de tatăl bogat. De asemenea, acest lucru îţi oferă cea mai mare satisfacţie din viaţă. Aşa am descoperit că una dintre cele mai bune pârghii este cea a generozităţii.

Începeţi prin a fi generoşi cu voi înşivă!

Tatăl bogat a spus mereu:

Începeţi prin a fi modeşti şi prin a avea visuri măreţe!

Când este vorba despre perfecţionarea ratelor de levier, sfatul tatălui bogat este şi astăzi cât se poate de actual în volumul al IV-lea intitulat „Copil bogat, copil isteţ”, am

vorbit despre sistemul bancar destinat copiilor, alcătuit din trei puşculiţe, sistem pe care eu şi Kim îl folosim şi astăzi. O puşculiţă este destinată economiilor, una – investiţiilor, iar cea de a treia – donaţiilor şi operelor de caritate. Procesul de perfecţionare a ratelor de levier poate să înceapă de la un lucru atât de simplu – cum ar fi sistemul bancar al celor trei puşculiţe, în care puteţi pune în fiecare zi câte 10 cenţi, 50 de cenţi sau 1$. La sfârşitul lunii, dacă depuneţi în fiecare puşculiţă câte 1$ pe zi, ratele de levier vor arăta aşa:

Economii 1: 30

Investiţii 1: 30

Donaţii 1; 3C

Acesta este un început extraordinar. În fiecare lună, ratele voastre vor creşte cu fiecare zi ce trece. Imaginaţi-vă ce se va întâmpla peste 30 de ani! Rezultatul acestui fapt va fi formarea obiceiului sau a disciplinei de a te plăti primul sau de a fi generos cu tine însuţi. Tatăl bogat spunea:

— Unul dintre motivele pentru care oamenii săraci sunt săraci este faptul că îşi aplică un tratament sărac.

Dar prin această afirmaţie nu voia să spună că primul lucru pe care trebuie să-l faci este să te ducă să-ţi cumperi

o rocliie nouă sau o nouă crosă de golf. El se referea la faptul că oamenii săraci nu fac lucrurile necesare care le-ar conferi bogăţia financiară. Plătindu-te pe tine primul, tu te îmbogăţeşti în primul rând pe tine, îţi îmbogăţeşti sufletul şi viitorul.

PARTEA A IU-A

Pârghia acţiunilor tale

Just de ita (Treci ia acţiune!)

— Nike

„Vorbele sunt ieftine. Învaţă să asculţi cu ochii!

Acţiunile vorbesc mai tare decât cuvintele. Învaţă să priveşti acţiunile unei persoane, nu să asculţi ce spune *1”.*

— Tatăl bogat

Toată lumea se poate îmbogăţi f

L-am întrebat odată pe tatăl bogat dacă oricine se poate îmbogăţi. El mi-a răspuns:

— Da. Acţiunile pe care trebuie să le întreprinzi ca să te îmbogăţeşti nu presupun o prea mare greutate. De fapt, procesul de îmbogăţire este extrem de uşor. Problema constă 111 faptul că oamenii preferă să urmeze calea cea grea. Mulţi dintre ei muncesc din greu toată viaţa trăind la limita subzistenţei; investesc în lucruri pe care nu le înţeleg; muncesc din greu pentru oamenii bogaţi în loc să

muncească pentru a se îmbogăţi ei înşişi; şi procedează cum procedează toată lumea în loc să urmeze calea pe care o urmează oamenii bogaţi.

Primele două părţi ale acestei cărţi au avut ca principale subiecte procesul de pregătire mentală şi procesul de concepere a unui plan pentru acumularea unei averi uriaşe. Aceste procese sunt extrem de importante ca să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi. Această nouă parte din carte are ca subiect calea pe care trebuie să o urmaţi pentru a vă putea retrage din afaceri ţineri şi bogaţi. Deşi primele două procese sunt importante, aspectele vitale care îşi spun în final cuvântul sunt acţiunile pe care le veţi întreprinde şi cunoştinţele de care dispuneţi. Căci – aşa cum spunea tatăl bogat –» Vorbele sunt ieftine”.

S-au scris foarte multe cărţi referitoare la acest proces de îmbogăţire. Problema acestor cărţi este că îi sfătuiesc pe oameni să facă Ui erori care sunt adesea prea greu de înfăptuit. Menirea acestei cărţi este aceea de a vă învăţa să faceţi lucruri simple pe care toată lumea le poate face. După ce veţi parcurge această parte a cărţii, veţi realiza că aveţi capacitatea de a deveni foarte bogaţi... dacă vreţi eu adevărat acest lucru. Sau, cel puţin, veţi descoperi câteva lucruri care vă vor face ceva mai bogaţi – dacă veţi

lua hotărârea de a le realiza. După ce veţi citi această parte a cărţii, va trebui să vă puneţi o ultimă întrebare: Cât de tare doriţi să vă îmbogăţiţi?

CAPITOLUL 14

Pârghia obiceiurilor

Tatăl bogat spunea:

— Sunt obiceiuri care te fac bogat şi obiceiuri care te fac sărac. Cei mai mulţi oameni săraci sunt săraci pentru că au obiceiuri „sărace. Dacă vrei să te îmbogăţeşti, nu trebuie decât să înveţi să-ţi însuşeşti obiceiurile „bogatei

Dacă vreţi cu adevărat să deveniţi bogaţi, trebuie să faceţi de nenumărate ori următoarele lucruri pană la sfârşitul vieţii voastre. Toată lumea din Occident îşi poate permite să urmeze sfaturile pe care le recomand eu în cele ce urmează. Problema este că doar foarte puţini oameni le vor urma şi le vor urma., până la sfârşitul vieţii lor.

OBICEIUL 1: ANGAJAŢI UN CONTABIL J

La începutul aceste cărţi, am spus că este mai uşor să împrumuţi 1 milion de dolari decât să strângi 1 milion de dolari. Acest lucru presupune o singură problema. Înainte ca bancherul. Să-ţi împrumute milionul de dolari, el va dori să ştie dacă eşti solvabil şi demn de încredere. Una dintre modalităţile prin care bancheiul se va convinge că merită

sau nu să-ţi împrumute o sumă atât de mare de bani constă în CV-ul tău financiar conceput sub forma unei declaraţii, financiare.

C dor mai mulţi oameni li se refuză nişte împrumuturi atât de mari din cauza faptului că CV-urile lor nu sunt convingătoare. Ratele lor pentru dobândă sunt mult mai mari decât este normal – *şi* asta pentru că CV-urile lor financiare sunt slabe. În volumul „Tata bogat, tată sărac”, am vorbit despre importanţa cunoştinţelor din domeniul financiar. Noţiunea fundamentală a domeniului financiar este declaraţia financiară şi asta va dori bancherul să vadă în momentul în care va urma să-ţi împinimute o sumă substanţiali de bani.

Chiar dacă nu aveţi o afacere, viaţa voastră personală e o afacere în sine şi toate afacerile au nevoie de contabil. De aceea, va sfătuiesc din tot sufletul să angajaţi im contabil pe care să vă bazaţi toată viaţa. Având un contabil care să ţină registrul venitului, cheltuielilor, activelor şi pasivelor voastre, veţi începe să acumulaţi mai multe cunoştinţe financiare. Vă recomand, de asemenea, cu tărie să staţi alături de contabilul vostru şi să faceţi împreună în fiecare lună bilanţul cifrelor voastre. Repetiţia este mama învăţăturii şi prin această metodă de verificare

lunară a cifrelor voastre nu numai că veţi căpăta un obicei benefic, dar veţi avea şi o perspectivă complet diferită asupra cheltuielilor pe care le faceţi, putând să întreprindeţi cât mai devreme posibil eventualele rectificări, preluând astfel controlul asupra vieţii voastre financiare.

De ce să nu faceţi acest lucru pe cont propriu? De ce să angajaţi un străin? Iată care sunt motivele:

1. Vreţi să deveniţi nişte profesionişti ai cadranelor P ŞI I. Toţi profesioniştii care aparţin cadranelor P şi 1 au specializşti în contabilitate. Aşadar, trataţi-vă de acum încolo viaţa financiară ca pe o afacere! Aşa cum am mai spus în volumul „Tată bogat, tată sărac”, una dintre cele 6 lecţii ale tatălui bogat era aceea „de a-ţi vedea de afacerile talc” şi acest lucru presupune angajarea unui contabil profesionist.

2. A veţi nevoie de o terţă persoană care să vă analizeze obiectiv venitul şi cheltuielile. După cum ştiţi foarte bine, banii pot fi un subiect extrem de sensibil – în mod deosebit, dacă este vorba de banii voştri. Având alături o persoană care nu este direct implicată în afacerile voastre financiare, ea poate să vă înfăţişeze lucrurile cât mai logic cu putinţă şi să vă expună situaţia clar şi

răspicat, îmi amintesc că părinţii mei nu discutau despre acest subiect al banilor, în se certau şi plângeau adesea din cauza banilor. Aceasta nu se poate numi o discuţie obiectivă sau o modalitate de administrare corectă a banilor.

3. Tatăl meu sărac nu dorea să-şi analizeze situaţia financiară. Problemele noastre financiare erau ţinute în secret un secret pentru el însuşi, pentru familia lui şi pentru toţi cei din jurul lui. Când eram copii, ştiam că familia noastră se confrunta eu grave probleme financiare... dar nu discutam niciodată despre asta, făcând din ele un secret. În termeni psihologici, am putea spune că secretele de familie devin toxice, ceea ce înseamnă că *secretele otrăvesc familia** Ştiu că durerea sufletească provocată de aceste probleme financiare ne-a afectat într-adevăr pe toţi, chiar dacă am încercat şi facem din ele un secret.

4. Angajând un contabil profesionist, care să nu fie implicat emoţional în şiruaţia voastră financiară, puteţi aduce la lumină provocările financiare cu care vă confruntaţi. Analizând declaraţiile voastre financiare cu contabilii voştri profesionişti, scoateţi la lumină subiectul banilor şi al afacerii vieţii voastre. Şi dacă faceţi acest

lucru şi discutaţi problemele voastre financiare cu un profesionist, veţi putea apoi să realizaţi schimbările pe care trebuie să le realizaţi sau să luaţi hotărârile pe care trebuie să le luaţi... înainte ca problemele financiare să devină toxice.

5. în cazul în care câştigaţi mai puţin de 30.000$ pe an şi vă aflaţi în cadranul A, angajarea unui contabil profesionist nu v-ar costa mai mult de 100 sau 200$ pe lună. Ştiu că oamenii spun că ar prefera, şi cheltuiască aceşti bani pe mâncare sau îmbrăcăminte, Problema acestui mod de gândire constă în faptul că aceste cheltuieli pentru mâncare sau îmbrăcăminte nu vă vor rezolva problemele financiare şi nici nu vă vor face mai bogaţi. Căci – aşa. Cum spunea tatăl bogat „Există datorii bune şi datorii proaste, venituri bune şi venituri proaste, cheltuieli bune şi cheltuieli proaste”. El îmi spunea că angajarea unui contabil şi a altor consilieri financiari de profesie reprezintă o cheltuială huna – pentru simplul fapt că te face mai bogat, îţi face viaţa mai uşoară şi te pregăteşte pentru un viitor mai bun.

Dacă nu vă puteţi permite să angajaţi permanent un contabil, atunci încercaţi să găsiţi o persoană careta să-i oferiţi în schimbul serviciilor sale propriile voastre servicii!

De exemplu, îi puteţi face curăţenie în casă sau îi puteţi curăţa grădina, iar contabilul respectiv poate să vă ţină în schimb registrele financiare. Cel mai important lucru este să găsiţi o soluţie pentru a angaja – într-un fel sau altul – un contabil, indiferent de preţ., pentru ci un preţ pe termen lung ar fi prea mult de plătit. Taxai bogat spunea: „Cea mai mare cheltuială în viaţă sunt banii pe care nu i-ai câştigat. Fi

6. Şi – lucrul cel mai important – angajarea unui contabil profesionist vă reafirmă încrederea în forţele proprii şi în faptul că aţi luat realmente viaţa în piept. Asta înseamnă că – măcar o dată pe lună – staţi alături de contabilul vostru, faceţi socoteli, învăţaţi, corectaţi şi redirecţionaţi viitorul financiar al vieţii voastre.

În volumul» Copil bogat, copil isteţ", introducerea începe cu următoarea întrebare: „De ce nu vă cere bancherul carnetul de note?" Bancherul vă cere în schimb declaraţia financiară. Tatăl bogat spunea:

— Declaraţia financiară este carnetul tău de note odată ce ai părăsit băncile şcolii.

La şcoală, notele surtt consemnate – cel puţin o dată pe trimestru – în carnetele de note. Chiar dacă aveaţi note proaste, acest carnet de note vă oferea posibilitatea –

vouă şi părinţilor voştri – de a vă cunoaşte mult mai bine situaţia şcolară şi de a şti cave erau materiile la care excelaţi şi materiile la care craii slabi... Ofemidu-vă în acelaşi timp posibilitatea de a face corecturile cuvenite. În viaţa reală, oamenii care nu au declaraţii financiare sau carnet de note nu pot *şi* facă aceste corecturi, pentru e. I nu ştiu care este situaţia lor financiară în luna, semestrul sau anul respectiv. Consideraţi declaraţia financiară ca fiind carnetul vostru de note şi munciţi din greu ca în final acest carnet de notisă consemneze milioane sau chiar miliarde de dolari! Iată de ce contabilul vostru este atât de important: pentru că el este cel care vă oferă carnetul de note 111 fiecare lună

Sunt trei paşi pe care trebuie să-l urmaţi cu consecvenţa:

1. Angajaţi un contabil)
2. Realizaţi în fiecare lună un calcul cât mai clar al situaţiei voastre financiare /
3. Revizuiţi-vă în fiecare lună declaraţiile financiare împreună cu specialistul vostru în contabilitate încât să puteţi realiza corecturile câc mai repede cu putinţă!

OBICEIUL 2: ALCĂTUIŢI O ECHIPĂ CARE SĂ VĂ OFERE VICTORIA FINALĂ!

În volumul „Ghidul investitorului*, am specificat faptul că cele două cadrane importante P ŞI T presupun sporturi de echipă. Motivul pentru care oamenii din cadranele A ŞI L întâmpină adesea greutăţi în realizarea trecerii dintr-un cadran în altul este acela ca ei nu sunt obişnuiţi să aibă în preajma lor o echipă de profesionişti care să-i ajute să-şi conceapă planurile financiare şi să la deciziile cele mai bune în domeniul financiar.

Când eram copil> vedeam ca tata ducea singur pe umed povara problemelor financiare. Stătea tăcut la masă dacă era supărat, se certa cu mama dacă se simţea frustrat din cauza banilor şi stătea singur până târziu în noapte, încercând să găsească o soluţie pentru problemele sale. De multe ori când veneam acasă o găseam pe mama plângând pentru că sm că familia noastră se confrunta cu grave probleme financiare, iar ea nu avea cu cine să vorbească despre aceste probleme. Când era vorba despre bani, tata era capul familiei şi refuza să discute cu cineva despre provocările sale financiare.

Pe de altă parte, tatăl meu bogat stătea la o masă în restaurantul său, înconjurat de echipa sa de profesionişti, şi discuta pe faţa toate problemele sale financiare. În spunea;

— Toată lumea se confruntă cu probleme financiare. Şi oamenii bogaţi au probleme cu banii, şi oamenii săraci, şi afacerile, şi guvernele, şi bisericile. Dar ceea ce desparte oamenii bogaţi de oamenii săraci este felul în care ei tratează aceste probleme.

Oamenii săraci sunt săraci pentru simplul fapt că îşi tratează problemele financiare într-un mod cât se poate de sărăcăcios.

De aceea, tatăl bogat discuta deschis problemele sale financiare cu echipa sa de profesionişti. El spunea:

— Nimeni nu ştie totul. Dacă vrei să câştigi jocul banilor, trebuie să-ţi alcătuieşti cea mai bună echipă de profesionişti.

Tatăl meu sărac a pierdut pentru că el ora convins că ştia toate răspunsurile... şi nu era deloc aşa.

După ce contabilul vostru vaconcq>e declaraţia voastră financiară lunară, întâlniţi-vă în fiecare lună cu echipa de profesionişti Această echipă ar trebui să fie alcătuită dintr-un bancher, un contabil, un avocat, un agent de bursă, un agent imobiliar, un agent de asigurări etc. etc. Etc. Fiecare profesionist în parte vine la masa trataţivelor cu o perspectivă diferita asupra lucrurilor, oferind soluţii diferite pentru rezolvarea problemelor voastre. Dar pentru că aveţi

parte de mai multe opinii, asta nu înseamnă că trebuie să urmaţi vreuna din ele. Cel mai important lucru este să nu faceţi din problemele voastre financiare un secret, să ascultaţi părerea unor oameni mai bine pregătiţi decât voi în anumite domenii de expertiză şi, în final, să luaţi propria voastră decizie.

Când oamenii mă întreabă cum am reuşit să învăţ atât de multe lucruri despre bani, investiţii şi afaceri, eu le răspund cât se poate de simplu: „Învăţ cu ajutorul echipei mele. C Am învăţat mult mai multe lucruri despre afaceri şi investiţii în viaţa reală, pentru că viaţa este un profesor extraordinar. Am descoperit că mă preocupă mult mai mult rezolvarea problemelor mele reale decât Tezolvarca unor probleme fictive de la şcoala.

Am să vă ofer în cele ce urmează un exemplu al felului în care echipa mea mă ajută să învăţ. Alaltăieri, m-am întâlnit cu unul dintre avocaţii mei care a încercat să-mi explice cum să folosesc obligaţiunile guvernamentale scutite de taxe. Explicaţiile sale erau cât se poate de sofisticate, iar vocabularul său era plin de cuvinte pe care nu le mai folosisem niciodată. În loc să-l fac să-şi piardă timpul inutil, prefăcându-mă că înţeleg ce spunea, am anulat întâlnirea şi am programat-o la o altă dară. La

următoarea întâlnire cu avocatul în cau/a, eu şi Kim l-am adus şi pe contabilul nostru, astfel că amândoi au început să ne explice – pe limba noastră – ceea ce avocatul încercase să-mi explice la întâlnii ea precedentă.

Am spus mai devreme că cele mai importante instrumente ale minţii omeneşti sunt cuvintele. Fiecare domeniu de activitate foloseşte un vocabular diferit. De exemplu, avocaţii folosesc un vocabular cu totul diferit faţa. De contabili. Învestind o parte din timpul meu în învăţarea acestor cuvinte, în traducerea semnificaţiilor lor pe înţelesul meu, reuşesc să folosesc aceste cuvinte cu mai multă responsabilitate, conferindu-le un rol important în viaţa mea. Eu folosesc foarte mulţi profesionişti pe post de traducători pentru a putea înţelege şi folosi mai bine aceste cuvinte. Cu cât înţeleg şi folosesc mai multe cuvinte, cu atât câştig mai mulţi bani, iar viitorul meu financiar devine mai prosper.

Întâlnirea aceea m-a costat câteva sute de dolari, dar ştiu că profitul va fi enorm de mare. M-a ajutat să înţeleg cum să împrumut zeci de milioane de dolari de la guvern cu o dobândă extrem de mâcă. Pregătirea pe care am primit-o din partea avocatului şi a contabilului meu referitoare la acest subiect îmi va mări enorm de mult

ratele de levier. Aşa cum am mai spus şi mai devreme, vă puteţi mari venitul treptat sau exponenţial. Învestind în vocabularul meu, averea mea va creşte exponenţial*

Începeţi aşadar să vă alcătuiţi echipa de profesionişti! Dacă nu vă puteţi permite o echipă prea costisitoojre, poate că ar fi bine să găsiţi o persoană care a ieşit la pensie şi căreia îi place să ofere oamenilor ajutor şi îndrumare. În cele mai multe cazuri, nu trebuie decât să inviţi persoana respectivă k o masă în oraş. Veţi fi surprinşi să Yedeţi câţi oameni se bucură să vă împărtăşească experienţa lor de viaţă. Nu trebuie decât să fiţi respectuoşi faţa de ei, să nu-i contraziceţi şi să-i ascultaţi cu foarte multă atenţie. Faceţi acest lucru o dată pe lună şi veţi vedea că viitorul vostru se va îmbogăţi pentru totdeauna!

OBICEIUL 3: EXTINDET) MEREU GRANIŢELE CONTEXTULUI ŞI CONŢINUTULUI VOSTRU!

Noi trăim acum în Era Informaticii, nu în F.ta Industrială. În această Eră a Informaticii, activele voastre cele mai importante nu le constituie acţiunile, obligaţiunile, fondurile mutuale, afacerile sau proprietăţile voastre. Activele voastre cele mai importante sunt informaţiile şi cunoştinţele pe care le deţineţi, informaţii care trebuie să adere κ noile schimbări ale epocii. Cei mai mulţi oameni

rămân adesea în urma pentru că informaţiile pe care le deţin sunt învechite sau se agaţă, cu tărie de răspunsuri care ieri erau corecte, dar astăzi sunt greşite. Dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, trebuie să ţineţi pasul cu o lume în care informaţiile se schimbă extrem de repede.

Aşadar, cum ţineţi pasul cu această Eră a Informaticii? Iată acum câteva dintre căile pe care 3c urmez pentru a putea păstra mereu actual procesul tic învăţare. Eu nu vă spun că trebuie să faceţi exact acelaşi lucru pe care îl fac eu; nu fac altceva decât să împărtăşesc ад voi metodele şi procedeele mele. Dacă ele funcţionează şi în cazul vostru, atunci este foarte bine, dar dacă nu – atunci trebuie să găsiţi metodele care funcţionează în cazul vostru.

L Librăria audio Nightingale-Conant. În 1974, după ce m-am hotărât să urmez calea tatălui meu bogat, ştiam că trebuie să îmi găsesc noi mentori, în plus faţă de tatăl meu bogat. Ştiam că aveam nevoie de informaţii pe care nu le puteam găsi în domeniul educaţiei tradiţionale. În 1974 am găsit nişte casete audio pline cu informaţii de o valoare inestimabilă, informaţii care mi-au lărgit nu doar orizontul *informaţional*, ci şi cel *contextual.* Aceste benzi audio mi-au dat informaţii pertinente şi relevante şi, de asemenea,

m-au ajutat să îmi lărgesc perspectiva asupra realităţii, în aşa fel încât să pot folosi informaţiile respective.

Astăzi, mai bine de douăzeci şi cinci de ani mai târziu, continui să folosesc produsele Nightingale-Conant. Ori de câte ori am nevoie de informaţii oportune, răsfoiesc catalogul, căutând un program audio sau video care să mă înveţe ceca ce doresc să aflu. Ori de câte ori am nevoie de informaţii inestimabile şi care nu îşi schimbă valoare odată cu trecerea timpului, oferite de către unii dintre cei mai buni profesori din lume, mă uit prin catalogul lor.

Unele dintre casetele audio cu care ar fi potrivit să începeţi sunt:

1. *Leadthe Field* (Conduceţi domeniul) de Earl Nightingale. Acesta este unul dintre materialele clasice care vor fi întotdeauna relevante. Earl Nightingale este unul dintre cei mai buni în domeniul afacerilor moderne şi al educaţiei motivaţionale. Avem nevoie de înţelepciunea din bătrâni legata de conducere, dacă dorim să ţinem pasul cu Era Informaticii.
2. *Making the Money on the Web* (Cum să câştigam bani prin Internet) de Set Godin. Acest Set audio csre plin de informaţii de bază» practice şi utile, în legătură cu modul de a vă începe propria reţea de afaceri răspândită

în întreaga lume. Chiar dacă nu plănuiţi să faceţi afaceri pe Internet, aceasta casetă este plină cu informaţii de bază şi de buu-simţ privind afacerile, esenţiale pentru oricine doreşte să fie bogat.

3. *Thmking Big* (Să ne face ni planuri mari) de Brian Tracy. Această casetă este esenţială pentru oricine realizează că este posibil să gândească limitat, să nu îşi facă planuri suficient de ambiţioase. Unul dintre motivele pentru care oamenii trăiesc vieţi pline de lipsuri, fără a avea bani suficienţi este acela că, de obicei, nu gândesc în perspectivă. Acest program audio vă va ajuta să vă deschideţi mintea către posibilităţile mai mari pe care le puteţi obţine în viaţă.

4. *The Artof Excepţional Living* (Arta de a trăi excepţional) dejâm Rohn. Acesta este un minunat program audio de lărgire a domeniului contextual. Motivul pentru care acesta este un Set magnific de casete este acela că mulţi oameni consideră că, pentru a fi importanţi, trebuie să facă lucruri importante sau să depăşească obstacole Imense. Jiim Rohn accentuează făptui că există o diferenţă între a face lucruri importante şi a trăi o viaţă *excepţionala...* excepţional este să facă lucrurile mărunte din viaţă. La Ici cum se spune în această carte, eu nu

consider că am fost dăruit cu vreun talent, înfăţişare sau inteligenţă excepţionale. În urma auziţiei acestei casete eu am încetat să mă concentrez asupra încercărilor de a face lucruri nemaipomenite, şi, în schimb, m-am concentrat să fac în mod extrem de bine ceea ce fac.

5. *How to Be a No-Limit Fenon* (Cum să nu ai limite) de dr. Wayne Dyer. Acesta este un Set minunat de casete legate de modul în care să faceţi să conteze fiecare zi din viaţa dumneavoastră, de modul de a vă lărgi perspectivele asupra contextului şi a realităţii în aşa fel încât să permiteţi apariţia mai multor oportunităţi, să aveţi o sănătate mai bună, o fericire mai mare, şi să înfruntaţi problemele printr-o atitudine mai bună.

Când merg la sală, să fac gimnastică, sau când îmi conduc maşina, mi se întâmplă, deseori, să am casetofonul pornit, cu una dintre casetele din biblioteca Nigh lângă le-Conant şi minunaţii lor îndrumători. Atunci când sunt întrebat cum se pot găsi mentori, recomand, stăruitor, persoanei respective să obţină un catalog al benzilor audio din biblioteca Ni gh lin gale-Conant şi să caute acolo îndrumătorul de la care doreşte să înveţe.

2. Sunt abonat la următoarele buletine informative financiare şi de afaceri:

a. *Luis Rukeysefs Wall Street* (Wall Street văzut de Luis Rukeyser) de Luis Rukcyser. Consider că informaţiile lui sunt bazate pe nişte intuiţii extrem de bune. Acest buletin informativ este important pentru oricine vrea să se menţină la curent cu ce se întâmplă pe Wall Street.

b. *Strategic Investment* (Investiţii strategice) de James Dale Davidson şi Lord Recs-Mogg. Aceşti doi oameni au o perspectivă globală asupra economiei mondiale. Eu le găsesc informaţiile foarte intuitive, deseori contrare părerilor majoritare, şi extrem de valoroase pentru investitorii bogaţi.

c. *AudiO Tecb Business Book Surn mărie s* (Rezumatele cărţilor de afaceri şi telmice). Această organizaţie publică lunar un rezumat şi un program de casete audio legate de ultimele cărţi de afaceri apărute. Găsesc ea este mai bine să citesc rezumatul şi să ascult casetele înainte de a decide dacă doresc să citesc cartea.

Noi pătrundem acum într-o eră care ne oferă o infinitate de oportunităţi... Rra Oamenilor de Afaceri. Dacă nu doriţi nimic altceva decât un stat mai mare de plată, 5-ar putea să rataţi intrarea în această eră în timp ce alţi oameni

devin extrem de bogaţi. Dacă nu doriţi să rataţi această eră, va sugerez să încercaţi să fiţi mereu pe creasta valului şi să vedeţi viitorul pe care nu îl văd oamenii obişnuiţi.

OBICEIUL 4: ÎNCERCAŢI ŞI VĂ MATURIZAŢI MEREU 1

Alaltăieri, un prieten mi s-a plâns că a pierdut câteva milioane de dolari la bursa de valori. N-a făcut niciodată investirii înainte de 1995, a împrumutat bani ca să cumpere acţiuni şi acum, după prăbuşirea bursei, a pierdut tot, inclusiv casa pe car e o mai avea. Mi se plângea încontinuu, fapt care m-a determinat în final să-i spun:

— Maturizează-te! Eşti băiat mare acum. Ce te-a făcut să crezi că bursa va continua mereu să crească?

Dar comentariul meu nu l-a făcut să înceteze lamentările. El continua să spună:

— De ce Alan Grecnspân nu a micşorat mai devreme rata dobândei? De ce a trebuit s-o mărească? Este vina lui şi a agentului meu de bursă ci am pierdut toi. Cum voi putea restitui toţi banii împrumutaţi? De ce guvernul fedcal nu ia nicio măsură în privinţa pierderilor care au loc la bursă?

Înainte de a mă despărţi de el, i-am repetat ce îi spusesem mai devreme.

— Maturizează-te!

Tatăl bogat spunea adesea:

— Oamenii îmbătrânesc, dar asta nu înseamnă că se şi maturizează toţi. Mulţi oameni se refugiază din adăpostul părinţilor lor în acelea oferite de o companie sau de guvern. Mulţi dintre ei se aşteaptă ca altcineva să aibă grija de ei sau să poarte responsabilitatea pentru lipsa lor de raţiune şi înţelepciune. De aceea, ei caută siguranţa oferită de o slujbă permanentă sau sanctuarele oferite de guvern. Foarte mulţi oameni îşi petrec toată viaţa căutând garanţii şi evitând factorii de risc, evitând în acelaşi timp să se maturizeze şi căutând mereu un părinte surogat care să aibă grijă de ei.

Cunosc foarte mulţi oameni care nu sunt capabili să supravieţuiască fără Asigurările Sociale. Cunosc oameni care nu au încă vârsta necesară intrării în posesia Asigurărilor Sociale, dar se bazează deja pe ele şi pe Asigurările Medicale pentru garantarea viitorului lor. Aceste „plase de siguranţă” guvernamentale au fost create în Era Industriala fiind destinate în exclusivitate oamenilor foarte nevoiaşi. Astăzi, din păcate, mulţi oameni – unii dintre ei chiar foarte bine educaţi şi foarte bine plătiţi – se bazează în continuare pe guvern ca să aibă grija de or Ne aflăm acum în Era Informaticii şi este timpul

să ne maturizăm din

!

punct de vedere financiar. Lăsaţi „plasele de siguranţă* şi programele sociale oferite de guvern celor care au într-adevăr nevoie de ele!

Când am terminat liceul, credeam că eram destul de matur şi că ştiam toate răspunsurile la toate întrebările. Astăzi, însă, spun adesea: „Aş vrea să fi ştiut atunci ce ştiu acum”. Am făcut multe lucruri în trecut pe care mă bucur că le-am făcut, dar pe care nu! e-aş mai face astăzi. Cred că noţiunea de maturizare presupune ca – odată cu înaintarea în vârstă – să faci lucrurile complet diferit de cum le-ai făcut în tinereţe. Să continui în fiecare zi din viaţa ta să faci acelaşi lucru în acelaşi fel învechit şi perimat înseamnă să-ţi limitezi – mental şi emoţional dezvoltarea fizică şi spirituală. Lumea se află într-o continuă schimbare, devine din ce în ce mai complexă, iar noi trebuie să ţinem pasul cu ea.

Una dintre schimbările fundamentale care au loc astăzi constă în faptul că nu mai există siguranţa financiară oferită de o slujbă permanentă. Companiile se debarasează cu cruzime de oameni, spunându-le adesea: „Nu vă aşteptaţi să avem grijă de voi în momentul în care

nu veţi mai lucra pentru noi! Ar fi mai bine să vă bazaţi pe bursa de valori din momentul în care nu veţi mai putea lucra. Dar în jungla crudă a realităţii, să te bazezi că bursa va creşte mereu este un lucru copilăros şi la fel de prostesc ca în cazul în care te-ai aştepta ca zâna din poveşti să-ţi plătească fac. I turile. Procesul de maturizare presupune dorinţa de a-ţi asuma 1 responsabilitatea pentru viaţa ta, pentru acţiunile talc şi pentru l pregătirea ta permanentă pentru viitor. Dacă vreţi să aveţi un viitor bogat şi sigur din punct *de* vedere financiar, este vital să fiţi conştienţi de faptul ca bursa creşte şi scade, fără să aveţi alături de voi un scut protector. Cu cât ne maturizăm mai repede şi înfruntăm realitatea, cu atât putem vedea viitorul cu mai multă maturitate. În Era Informaticii, este deosebit de important să ne maturizăm şi să ne debarasăm de ideile perimate ale Erei Industriale, conform cărora altcineva poartă responsabilitatea unei slujbe permanente şi a. Siguranţei noastre financiare.

Mă te ni că în mai puţin de 20 de ani va deveni un lucru evident faptul că Era Industrială este o eră de mult apusă. Vom şti acest lucru în momentul în care guvernul va recunoaşte în cele din urmă că este falit şi că nu-şi mai poate păstra promisiunile financiare. Dacă în 20 de ani

oamenii se vor speria şi vor începe să-şi epuizeze stocurile păstrate în planurile 401 (k), bursa se va prăbuşi, oamenii vor fi îngroziţi, iar America va intra într-o recesiune profundă, poate chiar într-o criză. Dacă se va întâmpla acest lucru, milioane de oameni din generaţia „Baby Boomer" şi copiii lor vor fi în cele din urmă nevoiţi să se maturizeze. Procesul de maturizare presupune o independenţă totală de alţi oameni şi asumarea responsabilităţii pentru tine însuţi, pentru necesităţile tale şi ale familiei tale. După părerea, mea, maturizarea este un proces îndelungat, un proces pe care foarte mulţi oameni îl evită căutând încă o slujbă permanentă şi siguranţa financiară oferite de altcinevaoricine altcineva în afară de el înşişi.

Procesul de maturizare permanent este un „obicer important. Dacă vreţi să vă retrageri din afaceri tineri şi bogaţi, va trebui să vă maturizaţi mult mai repede decât sunt dornici s-o facă cei mai mulţi oameni.

— OBICEIUL 5: ACCEPTAŢI EŞECUL CU INIMA DESCHISĂ 1

Diferenţa primordială dintre tatăl meu bogat şi tatăl meu sărac consta în faptul că tatăl sărac nu era dispus să accepte eşecul. El considera că a face greşeli era semnul

unui eşec inevitabil...! a urma urmei, ora profesor. De asemenea, considera că în viaţă numai un singur răspuns era corect.

Tatii bogat, pe de altă parte, se aventura mereu pe teritorii noi, despre care nu ştia absolut nimic. El credea în puterea visurilor îndrăzneţe, a aventurării spre tărâmuri noi şi necunoscute şi în înfăptuirea de greşeli minore. T. a sfârşitul vieţii, el mi-a spus următorul lucru:

— Tatăl tău şi-a petrecut toată viaţa pretinzând că ştia toate răspunsurile corecte şi evitând să facă greşeli. De aceea, la sfârşitul vieţii sale, a început să facă greşeli grave. Un lucru extraordinar în dorinţa de a te aventura spre tărâmuri noi şi necunoscute, acceptând în acelaşi timp să faci greşeli, este că aceste greşeli pe care le comiţi te ajută să rămâi modest. Iar oamenii modeşti învaţă mult mai multe lucruri decât oamenii aroganţi.

De-a lungul anilor, l-am urmărit pe tatăl bogat aventurându-se pe tărâmul afacerilor, abordând şi proiectând lucruri despre care nu ştia nimic. El asculta şi punea întrebări ore, zile şi luni întregi până când obţinea cunoştinţele de care avea nevoie. Era, de asemenea, dornic să rămână modest şi să pură întrebări care poate altora li s-ar fi părut stupide. Iată ce spunea el referitor ia

acest aspect:

— Stupid este să pretinzi că eşti inteligent. Când pretinzi că eşti inteligent, este de fapt culmea prostiei.

Tatăl bogat recunoştea, de asemenea, când greşea. Dacă făcea o greşeală, era întotdeauna gata să-şi ceară iertare. El nu încerca să aibă mereu dreptate. Obişnuia să spună adesea:

— La şcoală te învaţă că există numai un singur răspuns corect. Viaţa reală te învaţă însă că există mai multe răspunsuri corecte. Dacă cineva îţi oferă un răspuns mai bun decât al tău, acceptă-ll Aşa vei avea două răspunsuri corecte. Oamenii care nu acceptă decât un singur răspuns corect se încadrează în trei categorii – şi-a continuat tatăl bogat explicaţiile. O categorie este cea a oamenilor certăreţi sau defensivi. Cea de a doua apar ţine oamenilor plictisitori. Iar cea de a treia aparţine oamenilor „învechiţi”, care nu înţeleg că răspunsul lor cândva corect este acum greşit.

Aşadar, răspunsul tatălui meu bogat era următorul:

— Trăieşte puţin! Fă ceva îndrăzneţ şi poate puţin periculos în fiecare zi din viaţă 1 Chiar dacă astfel nu te îmbogăţeşti, acest obicei va conferi vieţii talc un caracter cu totul deosebit, păstrându-te tânăr cât mai mult timp cu

putinţă.

Din păcate, tatai meu sărac şi-a petrecut întreaga viaţa făcând numai lucruri corecte. Când s-a dus la şcoală, a făcut un lucru corect. A obţinut o slujbă în învăţământ pentru că aşa a crezut el că este corect. A muncit din greu şi a urcat treptele ierarhice pentru că aşa era corect. A intrat în conflict ai şeful său, supărat fiind pentru corupţia care exista în guvern, lucru pe care a considerat corect să-l semnaleze. La sfârşitul vieţii, şi-a petrecut 20 de ani în faţa televizorului – mânios că a făcut toată viaţa lucrurile corecte şi nimănui nu părea să-l pese de asta. Era mânios când se gândea la colegii lui, despre care el credea că au înfăptuit numai lucruri greşite, dar care erau acum bogaţi sau în poziţii-cheie.

Tatăl bogat spunea:

— Uneori, ce ţi se pare corect la începutul vieţii nu mai este atât de corect la sfârşitul ei. Poarte mulţi oameni nu obţin succes pentru simplul fapt că le este teama de schimbări sau sunt incapabili să se adapteze acestor schimbări. Motivul pentru care nu se pot schimba este teama lot că vor greşi. Uneori, pentru a avea dreptate, trebuie mai întâi să greşim. Dacă vrem să învăţăm să mergem pe bicicleta, trebuie mai întâi să comitem

anumite greşeli. Oamenii nu au succes în viaţă pentru simplul motiv ca nu acceptă să facă greşeli. Şi tocmai aceasta teamă de a da greş este cea care îl face în final să greşească. Nevoia lor de a fi perfecţi este cea care îi determină în cele din urmă să fie imperfecţi. Teama lor de a-şi arăta Imperfecţiunile este cea cate îi face în final să aibă o părere proasta despre ci înşişi.

Pentru cei cărora le este teamă de eşec sau care se tem să comită greşeli, am creat – împreună cu compania Nightingale-Conant – un program pe casete audio, intitulat „Rich Dad Secrets” («Secretele tatălui bogat”). Secretul tatălui bogat este acela că lumea a fost creată în aşa fel încât să nu dăm greş. Ea a fost creată în aşa fel încât să devenim învingători. Provocarea pe care trebuie s-o înfruntăm este aceea de a accepta mai întâi eşecul şi apoi victoria. Acest program este menit să vă ajute să vi învingeţi teama de a eşua. Odată ce veţi înţelege «Secretele tatălui bogat” > veţi fi dornici să acceptaţi eşecul pentru ca în final să câştigaţi. Căci – aşa cum spunea tatăl bogat adesea:

— Oamenii care evită eşecul evita şi succesul. F.şccul este o parte integrală din succes.

În concluzie, ce a făcut tatăl bogat în fiecare zi a fost să

accepte să greşească câte puţin în fiecare zi a vieţii lui. Tatăl meu sărac, pe de altă parte, a încercat din răsputeri să nu greşească niciodată, Diferenţa dintre aceste obiceiuri minore s-a transformat – spre sfârşitul vieţii lor – într-o diferiţă covârşitoare.

OBICEIUL *e (y* | ASCULTAŢI-VĂ GÂNDURILE ŞI IDEILE!

Ultimul şi poate cel mai important obicei pe care trebuie să vi-l însuşiţi – dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi – este să vă ascultaţi gândurile şi ideile. Tatăl bogat spunea adesea:

— Cea mai puternică forţă de care dispun o constituie gândurile şi ideile în care cred cu foarte multă convingere.

Acest obicei este un mod de a-ţi exprima realitatea sau contextul. Ce vrea tatăl bogat să spună prin „cea mai puternică forţă" îşi are rădăcinile în conceptul biblic potrivit căruia cuvintele pot prinde viaţă. Aşadar, acordaţi multă atenţie gândurilor şi ideilor voastre, pentru ca ele vă vor modela – zi de zi – personalitatea!

Tatăl bogat spunea:

— Rataţii îşi concentrează atenţia mai mult asupra a ceea ce ei nu vor de la viaţa decât asupra a ceca ce vor. Acest aspect îi caracterizează prin excelenţă. Este un obicei. Acelaşi lucru este valabil şi în cazul banilor.

— Aşadar, este o mare diferenţă între o persoană care spune: „Nu vreau să fiu sărac” şi o persoană care spune: „Vreau să fiu bogat”, nu-i aşa? am spus eu.

Tatăl bogat a dat afirmativ din cap, spunând:

— Mi se pare ca mintea omenească nu percepe cuvinte precum „da” sau „nu”. Ea percepe doar subiectul care se discută... şi cuvinte precum „gras”, „sănătos”, „sărac” sau „bogat”. Dar în funcţie de subiectul care se discuta, acesta va determina în final situaţia ta financiară.

— Aşadar, când cineva spune: „Nu vreau să pierd bani*, mintea omenească percepe următorul lucru: „Vreau să pierd bani*, aşa este? am întrebat eu, încercând să găsesc mesajul lecţiei pe care mi-o dădea tatăl bogat.

— Mie aşa mi se pare, mi-a răspuns el.

— Deci, oamenii ou fac altceva decât să vorbească despre ceea ce nu vor sau despre ceea ce nu pot avea, am spus cu.

— Aşa este. Dar eu procedez altfel şi mi-am făcut din asta un obicei.

— Altfel decât doar să spui ce vrei? am întrebat eu.

El a dat afirmativ din cap şi mi-a explicat apoi cel mai important obicei pe care trebuie să vi-l însuşiţi şi voi.

— Uneori, noi ne simţim cu toţii copleşiţi de spaimă,

îndoială şi nesiguranţă – şi-a început el explicaţiile. Acest lucru este apanajul omului. Când se întâmplă asta, primul lucru pe care îl fac este să-mi analizez gândurile* Dacă mă simt nesigur şi înspăimântat, îmi dau seama că un anumit gând sau o anumită idee a provocat aceste sentimente.

— Foarte bine, am spus cu care este următorul pas pe care îl faci apoi*?*

— Îmi schimb gândurile sau ideile cu cele pe care eu le doresc, mi-a spus tatăl bogat* De exemplu, dacă mi-e teamă de un eventual eşec, îmi pun următoarele întrebări: „De ce mi-o teamă, ce vreau să schimb şi ce trebuie să fac ca să obţin ce vreau *Y** După cum poţi să observi, acestea sunt întrebări care îmi deschid graniţele realităţii spre un tărâm de noi posibilităţi şi realităţi*

I am aprobat din cap, după care l-am întrebat:

— Ce urmează după aceea?

— Apoi, încerc să mă relaxez până în momentul în care sentimentul de teamă mă părăseşte definitiv, lăsând locul sentimentelor pe care le doresc eu, sentimente care îmi în vadează apoi tot trupul. După ce obţin sentimentele şi gândurile pe care le doresc, trec la acţiune. Mă pregătesc spiritual, îmi găsesc liniştea sufletească, îmi descopăr sentimentele pe care le doresc şi apoi trec la acţiune.

lată acest proces relatat pe scurt:

1. Analizaţi-vă gândurile pe care nu le doriţi, şi schimbaţi-Je cu cele pe care le doriţi!
2. Analizaţi-vă sentimentele pe care au le doriţi... şi schimbaţi-le cu cele pe care le doriţi!
3. Treceţi la acţiune şi nu vă opriţi niciodată din drum, făcând rectificările de cuviinţă – dacă este necesar, până în momentul în care obţineţi ce doriţi... nu ce nu doriţi!

Cum să puneţi acest proces în practică!

Acum câţiva ani, mă aflam pentru o noapte în Las Vegas. Nu obişnuiesc să joc jocuri de noroc, dar pentru că aveam destul timp de pierdut, m-am hotărât să joc blackjack. Imediat ce am ajuns la masă, m-am simţii deodată paralizat de teama unui eventual eşec şi am început să aud vocea conştiinţei, care îmi spunea: „Poţi să pierzi numai 200$. Apoi, va trebui să te opreşti”.

Dar atunci, mi-am schimbat imediat aceste gânduri cu altele, ca de exemplu: „Am 200$ cu care pot să intru în joc, iar după ce voi câştiga 500$, mă voi opri”. Îmi pusesem la punct intrarea şi Ieşirea din joc. Apoi, m-am aşezat la masa de joc, urmărindu-l pe crupier cum aranja cărţile, dar nu am depus nicio sumă de bani. Simţeam cum

teama de a pierde mă prindea în strânsoarca ei. Am început să-mi concentrez atenţia asupra sentimentelor optimiste, înlocuindu-le astfel pe e de pesimiste. Numai în momentul în care mi-am simţit întregul trup invadat de sentimentul victoriei, am început să joc cu adevărat. Chiar dacă am pierdut primele runde, m-am concentrat în continuare asupra sentimentelor optimiste, sentimentelor caracteristice învingătorii lui. După o oră de joc, m-am retras având în buzunar 500$.

Recent, am fost din nou la Las Vegas, Am trecut încă o dată prin acelaşi proces. Problema a fost că de această dată n-am mai câştigat nimic, indiferent cât de tare m-am concentrat asupra gândurilor şi sentimentelor optimiste. Odată ce am pierdut cei 200$, a trebuit să mă lupt cu mine însumi să nu mai pun în joc o altă sumă de bani. Hotărârea de a mă ridica de la masă a fost lucrul cel mai greu pe care a trebuit să-l fac. Voiam să merg mai departe şi să-mi recuperez banii.

În drum spre ieşire, auzeam vocea tatălui bogat, care îmi spunea:

— În ciuda color mai bune gânduri şi sentimente pe care le nutreşti, sunt cazuri când lucrurile nu urmează făgaşul pe care îl doreşti. Un învingător ştie când trebuie să se

oprească şi când să meargă mal departe. Învingătorul trebuie să ştie că eşecul face parte din victorie. Numai un ratat persistă să rămână la masa de joc, pierzând tot ce are în speranţa că va reuşi în cele din urmă să dovedească faptul că nu este un ratat.

Relaţii fericite

Acest proces al alegerii gândurilor şi sentimentelor pe care le doreşti este valabil şi în relaţiile interumane. Mă st nu îngrozitor când mă gândesc la toate lucrurile pe care soţia mea, Kim, nu le poate i ace... şi simt o dragoste nebună pentru ea cârd mă gândesc la toate lucrurile extraordinare pe care le face singură sau pe care le facem împreună.

Formaţia „The Righteous Brothers” avea un cântec intitulat „Youve Lost That Loving Feeling” („Ai pierdut acel sentiment al dragostei”). Când este vorba de lumea afacerilor şi investiţiilor, putem spune că mulţi oameni „Au pierdut aed sentiment al victoriei”.

Cum să vă păstraţi încrederea! între anii 1985 şi 1994, eu şi Kim ne-am concentrat atenţia asupra dorinţelor şi sentimentelor care speram să ne îmbogăţească sufletul, dai şi asupra modului prin care puteam transiorrna aceste dorinţe şi sentimente în realitate. Chiar dacă existau momente când lucrurile nu mergeau aşa cum ar fi trebuit, ce ne-a ajutat să crcccm peste aceste clipe grele din viaţă a fost tocmai acest proces al concentrării asupra gândurilor şi sentimentelor optimiste. Acest proces este un obicei deosebit de important pe care l-am moştenit de la tatăl bogat. Acum cred că ar trebui şi simt şi să gândesc în acelaşi fel optimist şi în privinţa salatei reci de cruditătţi care se află în faţa mea.

Aspectul important al acestui proces este că îmi oferă ocazia să-mi schimb gândurile şi sentimentele de teama şi îndoiala cu gânduri şi sentimente optimiste. Eu cred că acesta este un obicei benefic, care împiedica sentimente precum îndoiala şi incertitudinea să-ţi domine viaţa. Deşi acest proces nu-ţi oferă mereu o victorie incontestabilă, este un obicei bun care mi-a permis adesea să câştig, chiar dacă sorţii îmi erau potrivnici şi nu voiam altceva decât să fug. Nu uitaţi că toţi învingătorii mai pierd din

când în când... dar asta nu înseamnă că trebuie să te simţi sau să gândeşti ca un ratat.

„Pur şi simplu fă-o” (*Just de it)* după cum spune Nike. În viaţa reală, învingătorii se concentrează asupra a ceea ce vor de la viaţă, în timp ce rataţii se concentrează asupra a ceea ce nu vor de la viaţă. Do aceea, este important să vă faceţi un obicei din a vă asculta gândurile şi sentimentele cât mai des posibil. Învingătorii îşi păstrează gândurile şi sentimentele optimiste legate de posibilitatea unei victorii certe, chiar dacă nu câştigă întotdeauna. Acesta este un obicei deosebit de important.

Vă puteţi însuşi aceste obiceiuri?

Înainte de a merge mai departe, vreau să sublineaz încă o dată importanţa acestor obiceiuri pe care trebuie să vi le însuşiţi. Sunt nişte obiceiuri extrem de simple, pe care toţi oamenii de peste 18 ani şi le pot însuşi. Dar chiar dacă sunt uşoare, mi-e teamă că doar foarte puţini oameni vor încerca să şi le însuşească.

Dacă aceste obiceiuri vă vor însoţi pe toată perioada vieţii voastre, atunci paşii pe care trebuie să-i urmaţi vi se vor părea extrem de uşoii şi veţi deveni mai bogaţi decât aţi visat vreodată. Căci – aşa cum a spus tatăl bogat:

— Povestea celor trei purcel uşi nu este doar un simplu

basm. Este o poveste plină de învăţăminte. Căci dacă vrei să-ţi construieşti o casă din cărămidă, trebuie să ai nişte obiceiuri bune... pentru că obiceiurile bune sunt cărămizile oamenilor bogaţi.

CAPITOLUL 15

Pârghia banilor voştri

Cine munceşte mai mult 1 Voi sau hanii voştri

Pe data de 12 martie 2001, toate canalele de televiziune cu caracter financiar vorbeau cu disperare despre prăbuşirea bursei de valori. Pe data de 10 martie 2000, exact cu un an mai devreme, bursa NASDAQ a atins cota uluitoare de 5048,62. În această zi de 12 martie 2001, bursa NASDAQ a coborât la 1923 o cădere de 62 de procente doar într-un interval de un an. De asemenea, acţionarii au pierdut în această *zi* 554 de miliarde de dolari la toate bursele de valori. Este evident că foarte mulţi oameni erau copleşiţi de îngrijorare, teama şi mânie.

Pe unul dintre canalele de televiziune, un comentator a spus ceva ce mi-a provocat o mare îngrijorare, şi anume: „Mulţi investitori bogaţi se îmbogăţesc şi mai tare de pe urina acestei prăbuşiri bursiere. Se îmbogăţesc pentru că ştiu când să intre şi când să iasă de pe piaţa bursieră. Îmi pare enorm de rău pentru omul de rând al cărui plan de

pensionare tocmai s-a spulberat. F.l şi-a lăsat la bursă banii destinaţi pensionării, pentru că nu a avut altă şansa.
*

Soţia mea, Kim, urmarea şi ea acest program de televiziune şi asculta comentariile respective, după care a spus:

— Să vezi cum planul tău de pensionare s-a spulberat deodată în vânt este ca şi cum ai asista la arderea propriei case fără să ai nimic la îndemână să stingi focul.

În volumul „Ghidul investitorului”, am spus că oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc investesc în fonduri mutuale în timp ce oamenii bogaţi învestesc în fonduri de acoperire. Deşi mulţi oameni afirmă că aceste fonduri de acoperire sunt riscante, eu îi dezaprob cu tărie. Cred că fondurile mutuale sunt şi mai riscante pentru simplul fapt că ele dau rezultate numai în cazul în care bursa de valori creşte. În cazul fondurilor de acoperire, poţi să câştigi bani şi dacă bursa de valori creşte, şi dacă scade. Care dintre aceste fonduri credeţi că sunt mai riscante? Cum v-aţi simţi dacă v-aţi afla în pragul pensionării. Şi aţi vedea că fondul vostru de pensionare este dincr-odată înjumătăţit? Cel puţin, în cazul asigurărilor împotriva incendiilor, v-aţi putea reconstrui casa în mai puţin de un an – dacă a ars.

Dar în cazul majorităţii oamenilor, aceştia s-ar putea să nu mai aibă timp să-şi refacă fondurile de pensionare odată ce au fost spulberate de o prăbuşire bursieră, iar ci se află deja în pragul pensionării.

Banii voştri stan degeaba într-un cont fără să facă absolut nimic f

Principalul motiv pentru care oamenii muncesc din greu toată viaţa, este faptul că au fost învăţaţi să muncească mai mult decât banii lor. Când oamenii se gândesc să facă investiţii, mulţi dintre ei nu fac altceva decât să-şi blocheze banii într-un cont de economii sau într-un cont de pensionare, în timp ce ei continuă să muncească din greu până la capăt. În acest timp, ci speră că banii lor lucrează pentru ei. Apoi, când are loc un dezastru financiar, banii lor „blocaţi" sunt înjumătăţiţi iar cei mai mulţi dintre ei nu au asigurări împotriva dezastrelor financiare.

Tatăl bogat a spus:

— Oamenii îşi petrec aproape toată viaţa construind case financiare din paie, care nu sunt compatibile în caz de vânt, ploaie, incendii şi „lupii cei mari şi răi".

De aceea, tatăl bogat ne-a învăţat – pe mine şi pe fiul său; cum să punem, banii la treabă, ţinându-i în continuă mişcate. Pentru a ne ilustra acest lucru, în timp ce ne

aflam într-o zi în excursie, ne-a determinat – pe mine şi pe Mike – să sărim de câteva ori peste şi priii focul de tabără pe care îl făcusem cu această ocazie. El ne-a spus:

— Dacă vă aflaţi mereu în continuă mişcare, ti ici măcar focul nu vă va atinge. Dacă staţi nemişcaţi lângă foc, chiar dacă nu sunteţi în bătaia lui imediată, căldura vă va pârjoli până la urmă*

În dimineaţa aceea, carul vedeam cum bursa scade din ce în ce mai mult, auzeam vocea tatălui bogat care ne spunea această istorie. Cei ce resimt cel mai tare „bătaia foculur sunt cei care stau nemişcaţi, ţinându-şi banii „blocaţi" în conturi. Dacă vreţi să deveniţi pensionari tineri şi bogaţi, va trebui să munciţi mai mult şi mai repede* Iar banii voştri vor trebui să facă acelaşi lucru. Să vă lăsaţi banii „blocaţi" într-un anumit loc este ea şi cum aţi privi un maldăr de frunze uscate care nu aşteaptă decât scăpărarea unui chibrit... chibrit care va transforma maldărul de frunze uscate într-un foc uriaş.

Căi de repede „se mişcă" banii voştri f

Eu şi Kim am reuşit şi ne retragem devreme din afaceri datorită faptului că ne-am ţinut banii în continuă mişcare. Tatăl bogat se referea la acest concept numindu-l „rapiditatea de mişcare a banilor".

El spunea:

— Banii tăi ar trebui să se mişte cu rapiditatea unui prepelicar. Menirea acestui câine este să adulmece pozarea, s-o prindă şi apoi să adulmece imediat alta. Banii marii majorităţi a oamenilor se comporta ca pasărea care abia îşi ia zborul

Dacă vreţi să vă retrageri din afaceri tineri şi bogaţi, este foarte important ca banii voştri să acţioneze ca un prepelicar şi să vă aducă îţi fiecare zi din ce în ce mai multe active.

Astăzi, foarte mulţi consilieri financiari şi manageri ai fondurilor mutuale îi spun investitorului de rând: „Dă-ne nouă banii, iar noi îi vom face să lucreze pentru tine! ** Cei mai mulţi investitori acceptă şi repetă formula: „Fă investiţii pe termen lung, cumpără şi păstrează, apoi diversifica!” Banii lor rămân astfel blocaţi, iar ei se întorc la munca lor de zi cu zi. În cazul celor mai mulţi investitori, acestea sunt nişcc idei foarte bune, dat fiind că ci nu manifestă niciun interes ca să înveţe cum îşi pot pune banii la treabă, preferând în schimb să muncească mult mai muli decât banii lor. Problema acestor planuri concepute de investitorii de rând este că de nu se dovedesc întotdeauna nişte strategii profitabile de

investiţie şi nici nu sunt neapărat destul de sigure.

Ca să devenim nişte pensionari tineri, cu şi Kim nu ne-am depus banii într-un cont de pensionare. Eram conştienţi de faptul că trebuia să punem banii la treabă şi să muncească din greu ca să ne aduci din ce în ce mai multe active. Odată ce banii ne asigurau un activ, erau apoi din nou puşi la treabă pentru a ne aduce un alt activ. Strategia pe care am folosit-o pentru a ne pune banii k treaba, achiziţionând astfel din ce în ce mai multe active, este o strategie pe care oricine o poate folosi. Aşa cum v-am promis, această carte vă va oferi lucrurile pe care toată lumea le poate face pentru a se îmbogăţi.

Trebuie să ţineţi banii în continuă mişcare

Una dintre strategiile pe care le-am folosit în acest scop a constat în cumpărarea unei proprietăţi destinate închirierii, iar după un an sau doi, am împrumutat nişte bani pentru a da avansul destinat achiziţionării unei alrc proprietăţi de închiriat, în acest fel, am urmat sfatul tatălui bogat de a folosi banii ca pe un soi de „prepelicar. Omul de rând numeşte acest procedeu „credit pe valoarea casei”. Unii oameni numesc procedeul de achitare a datoriilor făcute prin cărţile de credit „împrumut de achitare a facturilor”. Trebuie însă să observaţi că noi am

împrumutat bani pentru a face investiţii, în timp ce omul de rând foloseşte capitalul împrumutat pentru a-şi achita datoriile proaste. Acesta este un exemplu elocvent al „păsării care zboară pe fereastră”. Deşi este vorba tot despre o rapiditate de mişcare a banilor, nu este o rapiditate benefică pentru voi, căci banii vă scapă printre degete fără să vă aducă niciun activ.

Un singur exemplu

Am să vă ofer în cele ce urmează un exemplu al felului în care am investit şi apoi, am împrumutat bani pentru a investi în alte active. În 1990, am văzut împreună cu Kim o casă de vânzare situată într-o zonă foarte frumoasă din Portland, Oregon. Proprietarul cerea 95000$, dar nu reuşea s-o vândă. Economia nu mergea prea bine, oamenii erau adesea concediaţi, iar oferta caselor de vânzare era mare pe piaţa imobiliară. Am fi făcut imediat o ofertă de cumpărare, dar casa nu se integra profilului nostru de investiţii, lira prea scumpă şi prea frumoasă pentru a putea fi considerată o proprietate de închiriat pe termen lung. Dacă ar fi fost situată în San Francisco, ar fi costat 450000$. Cu toate acestea, ne tenta această proprietate imobiliară, pentru că ne-am dat seama imediat de valoarea şi potenţialul ei.

În drumul nostru spre şi de la aeroport, treceam adesea pe lângă aceasta casă pentru a vedea dacă mai era de vânzare. După aproape 6 luni, am bătut în cele din urmă la uşă şi am aflat că proprietarul era nerăbdător s-o vândă, astfel că era dispus să accepte orice ofertă. El mai avea 56000$ de achitat, eu i-am oferit 60000$, iar în final ne-am înţeles pentru 66.000$. I-am dat 10000$ şi am preluat ipoteca existentă. O lună mai târziu, proprietarul şi familia sa şi-au făcut bagajele şi s-au îmbarcat în drum spre California, fericiţi că au reuşit să-şi vândă casa. Ei nu au câştigat prea mulţi bani din vânzarea casei, dar nici nu au pierdui prea mult. Am închiriat casa imediat şi am reuşit să câştigăm în jur de 75$ pe lună, după ce ne-am achitat toate datoriile şi cheltuielile. Doi ani mai târziu, piaţa imobiliară a cunoscut un făgaş ascendent, astfel că am început să primim foarte multe oferte de cumpărare a casei – cea mai bună ofertă fiind de 6000$. Eu şi Kim n-am acceptat oferta, deşi era extrem de tentantă. Dacă am fi vândut-o, am fi obţinut un profit de aproximativ 100% pe an pentru avansul nostru, aşa cum reiese din următoarele cifre:

86 OCOS ofertă

— 6600 – 0$ preţ de cumpărare 20CC0 profit

2Ş... COQ = aproximativ 2C0% în *2* ani un profil în bani gheaţa de 100% pe an pentru avansul de 10000$.

(Spun „aproximativ”» pentru ca tranzacţia a presupus şi alte cheltuieli despre care nu discut în momentul de faţă.)

Deşi acest profil de 100% era deosebit de tentant» noi no am vândut casa. Era situată într-o zonă foarte frumoasă şi ştiam că peste 3 sau 5 ani va ajunge să valoreze în jur de 130.000$. În Joc să vindem casă, ne-am hotărât să cumpărăm mai multe – acum când preţurile de vânzare şi de închiriere erau extrem de favorabile.

Datorită indiciilor claie pe care le aveam referitoare la cursul pieţei imobiliare, eu şi Kim am optai pentru un credit pe valoarea casei. Ipoteca pe care o mai aveam de plătit valora mai puţin de 55.000$, iar valoarea casei se ridica în jurul cifrei de 95.000$. Venitul pe care îl obţineam din închirierea casei ar fi putut acoperi o ipotecă în valoare de 70.000$, aşa că – după noi calcule – am reuşit să băgăm în buzunar 15 000S. Ne recuperaserăm banii şi deţineam în continuare şi activul necesar. „Prepelicarul* ne adusese pasărea, iar acum puteam porni în căutarea alteia. În plus, „câinele” valora 15000$.

După câteva luni în care am studiat câteva sute de proprietăţi, unt localizat următoarea ţintă. Era o casă

frumoasă situată în aceeaşi zonă ca prima. Nu era în perfectă stare, pentru că pro –, prictartll îşi lăsase copiii *şi* locuiască în ea ani de zile şi nu o închiriase niciodată. Preţul de pornire a fost de 98 COQŞ, iar după câteva oferte şi contraoferte, am cumpărat-o pentru *72* OOOS, apoi am executat toate reparaţiile necesare – reparaţii şi zugrăveli care ne-au costat alţi 4.000$, şi în final am oferit-o spre închiriere.

La sfârâitul anului 1994, am vândut ambele casc pentru suma de aproximativ 150000S licoare şi – cu banii obţinuţi – am cumpărat o clădire mai mare de locuinţe în Arizona, unde preţurile pe piaţa imobiliară erau încă foarte mici.

În plus, această menţinere permanentă a banilor în mişcare ne-a oferit foarte multe facilităţi despre care aş vrea să vă vorbesc în cele ce urmează:

1. Am avut succes în aceste tranzacţii pe piaţa imobiliară datorită faptului că preţurile erau mici, lucru care ne-a oferit timp să căutăm şi să negociem investiţii profitabile. Dacă preţurile ar fi fost mari, ar fi trebuit să căutăm mai mult şi să fim mult mai precauţi.
2. Investiţiile trebuiau să dea rezultate astăzi, nu mâine. Şi spun acest lucru pentru că foarte mulţi oameni urmează strategia potrivit căreia „cumperi, păstrezi şi te

rogi”. Tatăl bogat spunea adesea: „Trebuie să obţii profit imediat după ce cumperi, nu după ce vinzi”. Fiecare proprietate pe care o cumpăram treburi să ne aducă un flux de numerar pozitiv chiar din ziua în care o cumpăram şi trebuia să fie un flux de numerar pozitiv ckiar în cazul unei economii slabe. Dacă preţurile nu urcau, noi trebuia să fim în continuare mulţumiţi de investiţia făcută.

3. Aşa cum am mai spus deja pe parcursul acestei cărţi, fiecare investitor trebuie să aibă o strategic de ieşire din afaceri chiar înainte de a pătrunde în lumea afacerilor. Pentru că acum. Era vorba de un nou gen de afaceri, chiar dacă făceam investiţii în proprietăţi imobiliare, aceste investiţii presupuneau o nouă tactică de abordare. Astfel că am fost nevoiţi să luăm totul de la capăt, să cercetăm fiecare investiţie în pane şi să elaborăm strategii de intrare şi ieşire din afaceri cu totul diferite.

4. Cele două case despre care v-am vorbit s-ar vinde astăzi cu preţuri cuprinse între 20C OOCŞ şi 250000$, ţinând cont de faptul ca piaţa imobiliară din Portland şi-a revenit complet. Motivul pentru care le-am vândut mai devreme a fost dorinţa noastră de a profita de o piaţă cu preţurile mici, dar gata în orice clipă să crească – de data aceasta, în Phoenix. În plus, portofoliul nostru de investiţii

se schimbase. Noi nu mai dorcavn să asigurăm locuinţe doar pentru câte o singură familie; planurile noastre vizau acum clădiri din ce în ce mai mari de locuinţe, vizând în acelaşi timp un sistem de pârghii din ce în ce mai complex.

5. Ştiam foarte bine diferenţa dintre a fi investitor şi a fi comerciant. Hram investitori în momentul în care cumpăram şi păstram proprietăţile pentru fluxul de numerar pe care ni-l aduceau. Deveneam comercianţi în momentul în care ştiam care era strategia de intrare, dar şi de ieşire din afaceri. Cu alte cuvinte, investitorul cumpără ca să păstreze, iar comerciantul cumpără ca să vândă. Dacă vreţi să ajungeţi la pensie bogaţi, trebuie să cunoaşteţi foarte bine diferenţa dintre aceste două noţiuni şi cum să deveniţi şi una şi cealaltă.

După părerea mea, motivul pentru care atât de mulţi oameni şi-au pierdut banii în această ultima prăbuşire bursiera constă în faptul ca ei erau de fapt comercianţi care se considerau investitori. Acesta este un alt exemplu al faptului că trebuie să cunoaşteţi foarte bine semnificaţiile cuvintelor.

6. Eu şi Kim facem investiţii pe termen lung. Dar în cazul nostru, a face investiţii pe termen lung nu înseamnă

să-ţi blochezi banii într-un anumit cont, convins fiind că astfel ai făcut diverse investiţii, când în realitate toate investiţiile tale se afla într-un singur vehicul – cum ar fi fondurile mutuale – şi speri din tot sufletul că nu vei întâlni în calc un foc sau un vânt puternic care să-ţi răstoarne acest mijloc de transport. A face investiţii înseamnă pentru noi a fi tot timpul la curent cu evenimentele bursiere, a obţine cât mai multe informaţii utile, a câştiga cât mai multă experienţă în domeniu şi a ţine banii într-o continuă mişcare „peste foc”. Noi nu cumpărăm, nu păstrăm şi nu ne rugăm, căci nu aceasta este ideea noastră de a face investiţii pe termen lung, aşa cum este în cazul foarte multor oameni.

„Îmi vreau banii înapoi”.

Mulţi cumpărători ştiu că îşi pot obţine banii înapoi dacă no le place produsul pe care l-au cumpărat. Mulţi vânzători cu amănuntul oferă garanţii tic restituire a banilor în cazul în care clientul du este mulţumit de produsul cumpărat. Problema care se pune în acest caz este faptul că – pentru a-ţi putea recupera banii – trebuie să restitui întâi produsul cumpărat. Dacă eşti un investitor sofisticat» vrei să-ţi recuperezi şi banii, dar să păstrezi şi activul achiziţionat. Acesta este motivul pentru care ador să fac investiţii. Eu

pot să păstrez asifd ce am cumpărat, recuperându-mi în acelaşi timp şi banii daţi pentru achiziţionarea activului respectiv. De aceea, tatăl bogat spunea:

— Cel mai important lucru pe care trebuie să-l spună 1111 investitor este: „Îmi vreau banii înapoi. Dar vreau să păstrez şi investiţia făcută”.

Dacă înţelegeţi acest principiu al procesului de investiţie, veţi înţelege atunci ce înseamnă rapiditatea de mişcare a banilor. Acest lucru înseamnă că vrei să-ţi recuperezi banii cât mai repede cu putinţă pentru a putea fi reinvestiţi în alte active.

Exista mai multe modalităţi ***prin care puteţi accelera puterea de mişcare a banilor***

Această idee a rapidităţii de mişcare a banilor nu se aplică doar în cazul proprietăţilor imobiliare. Această idee este de fapt un principiu sau un instrument spiritual al oamenilor bogaţi. Odată ce veţi înţelege acest principiu, veţi dori să-l aplicaţi în toate acţiunile voastre. Rapiditatea de mişcare a banilor este o formă importantă de pârghie.

O altă modalitate prin care puteţi accelera această putere de mişcare a banilor constă în cunoaşterea legilor de impozitare şi a modului de folosire a entităţilor corporative. De exemplu, să spunem ca o persoană are o

afacere proprie şi mai deţine un rol important şi într-o altă afacere secundară, care face investiţii în proprietăţi. Iată cum ar arăta foaia de bilanţ a persoanei respective:

Afacere Afacere cu diverse produse cu proprietăţi imobiliare

Venit

Venit

Venit rezultat din chirii

Cbokvk

Cbdtufafl chirie taxe * Impozite

Active	*Pasive*
Afacere a	

Activ	*Pasiv**
Proprietatea	

Închiriată	

Cheltuieli pentru chirie făcute în cazul uneia dintre cele două companii se transformă în venit rezultat din chirii în cazul celeilalte companii. S-ar putea să nu vă daţi scama de ce acest lucru este extern de important. După cum ştiţi, o afacere îşi plăteşte taxele şi impozitele după ce şi-a efectuat cheltuielile aferente, în timp ce o persoană fizică îşi plăteşte taxele şi impozitele înainte de a-şi face cheltuielile necesare. Aşadar, o persoană care închiriază, o casă îşi plăteşte chiria cu banii rămaşi după ce şi-a plătit taxele şi impozitele. O afacere îşi plăteşte în schimb chiria înainte de a-şi plăti taxele şi impozitele. Venitul rezultat din chirii ajunge la o altă entitate corporativă, dar acum acest venit devine venit pasiv, nu mai este venit sub forma de stat de plată, (Există şi excepţii de la aceasta regulă în cazul în care proprietarul celor două companii este aceeaşi persoană, iar venitul este considerat venit sub formă de

stat de plată, De exemplu, dacă ai o afacere în casa în care locuieşti şi plăteşti chirie pentru casa respectivă, atunci venitul pe care îl obţii este considerat venit sub formă de stat de plată.) Venitul pasiv, dacă este administrat cum trebuie, poate să ofere persoanei sau companiei respective posibilitatea de a plăti cât mai puţine taxe şi impozite. Dar, ca întotdeauna, vă recomand – ca înainte de a trece! a acţiune – să cereţi sfaturile unor oameni de specialitate care se ocupă de problemele sistemului legal şi de impozitare.

O persoană care îşi administrează ai acerea sau portofoliul de investiţii în această maniera poate accelera puterea de mişcare a banilor în timp ce ajunge să plătească din ce în ce mai puţine taxe şi impozite. Dacă banii se blochează într-o singură entitate corporativă, vor fi. Supuşi sistemului de impozitare, care va stabili nişte laxe şi impozite extrem de mari.

Studiind coloanele activelor în cazul celor două afaceri, vedem că activele afacerii cu diverse produse sunt situate într-o coloană, iar activele proprietăţii închiriate sunt în altă coloană. În acest exemplu, banii persoanei respective sunt folosiţi pentru a crea sau achiziţiona două active, ce sunt supuse unui sistem de impozitare deosebit de

eficient. Acesta este un exemplu al rapidităţii de mişcare a banilor sau al felului în care banii sunt puşi! a treabă, nu blocaţi în vreun anumit cont.

„Nu poţi să faci asta”.

Ori de câte ori le ofer studenţilor mei acest exemplu în cursurile despre investiţii, aud mereu aceleaşi cuvinte; „Nu poţi să faci asta”. După cum ştiţi, aceste cuvinte definesc realitatea sau contextul unei persoane. I. a începutul carierei melc, făceam vizite diverselor companii mici şi explicam aceste strategii angajaţilor companiilor respective.

După ce terminam de vorbit, auzeam aproape întotdeauna: „Sunt nişte idei bune, dar nu le poţi realiza”. Oamenii spun de obicei lucruri de genul: unu poţi să cumperi proprietăţi atât de ieftine* sau „Nu poţi să cumperi o casă fără o ipotecă nouă sau fără aprobarea unei bancher” sau „Nu poţi să fii proprietarul unei afaceri şi să deţii în acelaşi timp şi compania care îţi închiriază proprietatea pe care ţi-ai înfiinţat afacerea* sau „Poate că aceasta metoda funcţionează în America, dar nu merge în ţara mea”.

Acum nu mai încerc să ofer astfel de explicaţii angajaţilor companiilor sau liber-profesioniştilor. Eu le

vorbesc doar celor care sunt sau vor să fie oameni de afaceri sau investitori. Las sarcina consilierilor pe probleme de investiţie să vorbească grupurilor de angajaţi sau liber-profesionişti – nu datorită auditoriului implicat, ci pentru că sunt conştient de mentalitatea şi de modul lor de gândire. Aşa cum am spus şi mai devreme, cuvintele» Nu pot” sunt cele care definesc cadranul din care face parte o anumită persoană.

Exemplul pe care vi l-am oferit ceva mai devreme este des întâlnit în întreaga lume. În toate ţările în care am făcut afaceri, este un luciu obişnuit să cumperi o clădire doar pentru a-i prelua ipoteca. Dar acest lucru se întâmplă în primul rând în investiţiile mari. De asemenea, ideea unei afaceri care să închirieze o proprietate prin intermediul unei alte afaceri – afaceri care au amândouă acelaşi proprietar – este o idee bine cunoscută în toată lumea. Este o practică foarte des folosita. McDonald s foloseşte aceeaşi formulă. Vinde o afacere cu francize unei persoane. Persoana respectivă plăteşte apoi companiei McDonald s pentru proprietatea închiriată, Poate că vă amintiţi din volumul „Tată bogat, tată sărac” faptul că Ray Kroc, fondatorul companiei McDonald s, spunea: „Afacerea mea nu constă în hamburgeri. Afacerea mea constă în

proprietăţi”. Este evident că Ray Kroc împreună cu echipa sa au înţeles puterea de mişcare a banilor şi felul în care banii sunt puşi la treabă pentru a achiziţiona mai multe active.

Rapiditatea de mişcare a banilor în cazul hârtiilor de valoare

Această idee se aplică în cazul tuturor activelor, inclusiv a hârtiilor de valoare. Când studiezi rata preţ-valoare în cazul unor acţiuni, studiezi de fapt – în multe feluri – această rapiditate de mişcare a banilor. Când ţi se spune că rata preţ-valoare a acţiunilor respective este 20, asta înseamnă că îţi vor trebui 20 de ani ca să recuperezi banii investiţi, calcul bazat pe preţul şi câştigul din ziua de astăzi. De exemplu, dacă preţul uimi pachet de acţiuni esce 20$, iar dividendele anuale sunt plătite eu 1$, atunci îţi vor trebui 20 de ani ca să-ţi recuperezi banii investiţi.

Regula 72

Această regulă constituie un alt mod de estimare a rapidităţii de mişcare a banilor. Ea estimează dobânda sau creşterea procestului anual în cazul unui anumit lucru. De exemplu, dacă primeşti o dobândă de 10% pentru economiile tale, banii tăi se vor dubla în 7 ani şi jumătate. Dacă valoarea acţiunilor talc creşte cu 5 procente pe an,

asta înseamnă că vei avea nevoie de 14,4 ani ca să-ţi dublezi banii. Dacă această valoare creşte cu 20 de procente pe an, atunci vei avea nevoie de 3,6 ani ca să-ţi dublezi banii. Regula 72 presupune împărţirea numărului 72 cu dobânda sau cu procentul valorii câştigului tău – pentru a obţine viteza relativă a modului în care îţi vei dubla banii.

În timpul creşterii eeoriornice care a avut loc Li sfârşitul anilor 90, mulţi consilieri financiari şi specialişti în probleme de investiţie vorbeau cu ardoare despre Regula 72. Acum câţiva ani, un tânăr consilier pe probleme de investiţie mi-a spus că valoarea portofoliului său se dublează la fiecare 5 ani. L-am întrebat de unde ştia acest lucru, devreme ce făcea investiţii doar de 3 ani. El mi-a răspuns următorul lucru: „Pentru vă valoarea fondului mutual în care mi-am investit banii a crescut în medie cu peste 15% pe an în ultimii 2 ani”. I-am mulţumit pentru ardoarea eu care încerca să-mi vândă mai multe fonduri mutuale, dar l-am refuzat. Mă întreb ce mi-ar spune el astăzi. M-am gândit să-i spun povestea taurului şi a ursului, potrivit căreia taurul urcă pe scări, iar ursul coboară scările, sărind apoi pe fereastra (n.tr. Joc de cuvinte „bull* [taur] în termeni economici, „bull market*

este o piaţă bursieră cu preţurile în creştere durabilă; „bear” [urs] în termeni economici, „bear market” este o piaţă bursieră cu preţurile în scădere durabilă). Cu alte cuvinte, aşa cum spunea tatăl bogat:

— Mediile sunt apanajul investitorilor de rând.

Cum să te joci cu „rezerva casei”?

Aceasta este o altă modalitate prin care un investitor poate folosi rapiditatea de mişcare a banilor în favoarea lui.

Sunt două motive pentru care prefer acţiunile cu capital mic. Motivul numărul unu constă în faptul că eu sunt un mic întreprinzător, nu un patron de companii. Înţeleg foarte bine problemele cu care se confruntă companiile mici, aflate la început de drum, şi îmi dau seama imediat dacă afacerea respectivă are sau nu şanse de dezvoltare. Motivul numărul doi constă în faptul că o companie cu capital mic îşi poate dubla sau chiar trâpla valoarea mult mai repede decât o companie cu capital mare. În condiţiile unei pieţe corespunzătoare este mult mai uşor să te joci cu rezerva casei. Iată un exemplu în acest sens;

Să spunem că vrei să cumperi 500G de acţiuni ale companiei XYZ pentru 5$ acţiunea, Ai acum pe piaţă 25.000$. Soarta îţi surâde şi în mai puţin de un an preţul

unei acţiuni a companiei XYZ este de 10$, Astfel, valoarea ta pe piaţă este de 50000$. Un investitor lacom – aşa cum am fost şi eu – ar spune:» Piaţa va continua să crească, aşa că nu mă grăbesc să vând”. Dar chiar înainte de a intra pe piaţa afacerilor, este important să-ţi concepi o strategic de ieşire.

Aşadar, în loc să păstrezi acţiunile şi să-ţi ţii banii blocaţi, ar fi bine să vinzi jumătate din acţiuni pentru 25000$ petimi a accelera această putere de mişcare a banilor. În acest fel, îţi mai rămâne cealaltă jumătate de acţiuni în valoare de 25.000$ şi ţi-ai recuperat şi banii investiţi iniţial. Acest procedeu – prin intermediul căruia ai păstrat jumătate de acţiuni în valoare de 25.000$ se numeşte „joaca cu rezerva casei”.

Eu folosesc această strategie destul de des, dar nu tot timpul. Au fost caz. Un în care preţul acţiunilor a crescut de la 5$ la 8$, dar nu a ajuns la preţui dorit de 10$, motiv pentru care am păstrat acţiunile. De multe ori, preţul acţiunilor nu a rămas acelaşi şi a coborât sub 5$, făcându-mă fie să pierd toţi banii investiţi, fie să nu câştig nimic în plus. Trebuie să recunosc că de fiecare dată când am folosit această strategie prin care mi-am vândut acţiunile pentru a-mi recupera investiţia iniţială, m-am bucurat

pentru investiţia făcută, deşi n-am câştigat prea mulţi bani de pe urma ei»

Banii care spun» pa, paa

Prietenul meu Keith Ctmmngham recită adesea o poezie scurtă, care sună cam aşa:

„Banii vorbesc, nu pot s-o neg.

I-am auzit cândva Spunând pa, pa*”.

N-am înţeles niciodată de ce oamenii plâng atunci când pierd bani pe piaţa de investiţii. Nu plâng când se duc la cumpărături şi cheltuiesc bani pe care nu-i vor mai recupera niciodată. Nu plâng când cumpără o maşină şi pierd nişte bani atunci când o vând. Aşa că procesul de investiţie de ce trebuie să fie diferit*?*

Aud adesea investitori care spun: „Nu pierzi niciun ban atâta timp cât nu vin/i acţiunile. Când aud această replică, îmi dau imediat. Seama că persoana respectivă a cumpărat acţiuni la un preţ mare, iar acum preţul lor a scăzut şi aşteaptă ca acesta să crească din nou. Există o parte de adevăr în acest mod de gândire, dar numai în anumite situaţii. Un mod de gândire opus acestuia este următorul: lichidaţi-vă pierderile cât mai devreme cu putinţa 1 Au fost cazuri în care am. Făcut investiţii proaste, iar preţul investiţiilor scade în loc să crească, Dacă preţul

unor acţiuni scade mai mult de 10 procente, îmi lichidez pierderile cât mai repede posibil şi încep să caut altceva. Simt două motive pentru care procedez în acest fel

Motivul 1: Dacă atenţia îmi este prea mult absorbită de pierderile suferite şi mă simt îngrozitor de prost pentru că am luat decizii incorecte, încep să vând. Vreau şi scap de toate pierderile şi să merg mai departe. Aşa cum am mai spus deja şi în ceicla) te volume ale mele, sunt conştient de faptul că din 10 investiţii şansele sunt ca 2 sau 3 să fie proaste, 2 sau 3 să fie bune, iar celelalte stangrreaza ca un câine leneş. Eu las câinii să lenevească atâta timp cât mi pierd bani. Dacă lucrurile se înrăutăţesc, înfi revizuiesc greşelile şi învăţ din cic.

Motivul 2: îmi place să /ac cumpărături. Chiar dacă nu am prea mulţi bani la dispoziţie pentru cumpărături, sunt mai fericit dacă fac cumpărături decât dacă aş cumpăra, aş păstra şi m-aş ruga ca preţul investiţiilor făcute să crească într-o bună zi. Aşa cum am mai spus, oamenii nu plâng când îşi vând maşina – cândva nouă, acum folosită – prilej cu care pierd tuş te bani.

Cât timp vor rămâne capitalurile mari realmente mari?

O altă strategie de investiţie este cea potrivit căreia „trebuie să investeşti pe termen lung şi numai în acţiuni cu

capital mare”. Eu cred că aceasta este o idee învechita, care a funcţionat cândva în Era Industrială, dar care nu mai funcţionează în Era Informaţieii. Motivul pentru care această strategic perimata nu mai este acum de actualitate constă în faptul că acţiunile cu capital mare nu mai au un capital chiar atât de mare. De exemplu, dacă ai fi investit în Compania Xerox cu 20 de ani în urmă, ai avea astăzi de suferit, chiar dacă este o companie cu capital mare. Întrebarea pe care trebuie să ne-o punem cu toţii este: pentru cât timp acţiunile cu capital mare vor mai avea acest capital mare?

S-ar putea ca peste 10 ani de acum încolo multe dintre marile companii de astăzi să nici nu mai existe, datorită noilor schimbări în tehnologic şi a altor inovaţii. Companiile cu capital mare, care rezistau în trecut 64 de ani, nu mai rezista acum dec ic 10 ani. Acest lucru demonstrează că vechea strategie de afaceri nu mai funcţionează în lumea de astăzi.

În această eră în care au loc tot mai multe transformări tehnologice, o companie se ridică şi se prăbuşeşte în doar câţiva ani. Aceasta viteza uluitoare a schimbărilor survenite în epoca noastră trebuie să ne determine să fim mult mai vigilenţi şi să încercăm să ne menţinem banii în

continuă mişcare, nu să-i lăsăm blocaţi într-un anumit cont în speranţa că bursa va creşte la nesfârşit. Strategia de a cumpăra, a păstra şi a te ruga este bună în cazul unui investitor de rând, dar nu este o strategic strălucită pentru cei care vor să devină pensionari tineri şi bogaţi.

CAPITOLUL 16

Pârghia proprietăţilor imobiliare

Faceţi investiţii cu hanii bancherului vostru!

Alaltăseară, am luat masa. Cu o prietenă şi cu tatăl ei. El este fost pilot de avioane, actualmente ieşit la pensie. Bursa de valori tocmai scăzuse în ziua aceea cu alte 3 procente, iar cJ era supărat deoarece contul lui de pensionare îşi pierdea toată valoarea investită. Când l-am întrebat ce părere avea despre aceste fluctuaţii bursiere, el mi-a răspuns:

— Cealaltă fiică a mea m-a sunat de curând ca să-mi spună că pot să mă mut la ea dacă pierd tot ce am.

Eu l-am întrebat cu prudenţă:

— Vreţi să spuneţi că singurele investirii pe care le-aţi făcut sunt în bursa de valori?

— Do, mi-a răspuns ei. Ce alte investiţii mai există? Bursa este singurul ioc pe care îl cunosc unde poţi să faci investiţii. În ce altceva mai poţi să investeşti?

Nu faceţi altceva decât să vă „diverstricaţi” ***portofoliul***

Formula obişnuită pe care o aud a lat de des astăzi este următoarea: „Faceţi investiţii pe termen lung, calculaţi costul mediu în dolari, diversificaţi-vă portofoliul etc. etc!” Aceasta este o formulă magică pentru cei care nu ştiu prea multe lucruri despre investiţii. Cuvântul pe care l-am pus adesea sub semnul întrebării cscc» a dâversifica. Când cineva îmi spune că are un portofoliu diversificat, îl întreb ce înţelege prin acei cuvânt. Cel mai adesea, primesc răspunsuri de genul: „Am fonduri cu perspectiva de creştere majoră, fonduri de obligaţiuni, fonduri internaţionale, fonduri de sectoare, fonduri cu capital mijlociu” şi aşa mai departe.

Apoi, întreb următorul lucru: „Şi toate acestea fac parte din fondurile mutuale?” şi în cele mai multe cazuri, răspunsul este: „Da, investiţiile inele sunt diversificate în forme diferite de fonduri mutuale”. Deşi poate ca fondurile lor mutuale sunt diversificate, instrumentul lor de investiţie – în acest caz, fondul mutual – nu este în ntciun caz diversificat. Chiar dacă oamenii spun: „Investesc în acţiuni şi deţin câteva rente”, realitatea este că investiţiile lor nu depăşesc categoria hârtiilor de valoare. De ce?...

pentru că hârtiile de valoare sunt mai uşor de obţinut şi de administrat. Iată ce spunea tatăl bogat în această privinţă:

— Hârtiile de valoare sunt mai sterile. Sunt mai simple şi mai „curate”. Cei mai mulţi oameni nu reuşesc să se încadreze în cadranul P, nu pot să dezvolte o afacere specifică acestui cadran şi nu investesc în proprietăţi imobiliare datorită provocărilor pe care le presupun sistemul de achiziţionare, de lichidităţi şi de management.

Numai în Statele Unite există peste 11.000 de fonduri mutuale, iar această cifră este în continuă creştere, Sunt mai multe fonduri mutuale decât companii în care aceste fonduri mutuale pot să investească. De ce există atât de multe fonduri mutuale? Din aceleaşi motive ilustrate mai sus. Sunt sterile şi adesea sterilizate pentru a proteja publicul Problema cu care se confrunta publicul este să descopere care dintre e de 11000 de fonduri sunt cele mai bune pentru ei. De unde ştiţi dacă un fond foarte apreciat astăzi va mai fi la fel de apreciat mâine? Cuin puteţi să alegeţi astăzi fondul care se va dovedi profitabil pentru pensionarea de mâine? Şi dacă peste 80% din portofoliul vostru de investiţii îl reprezintă fondurile mutuale, acest lucru înseamnă într-adevăr o diversificare? liste oare un luciu înţelept? Personal, nu cred acest lucru. Cei al căror

portofoliu îl reprezintă doar fondurile mutuale – indiferent sub ce formă – nu-şi diversifică portofoliul, ci îl *„diverstrict?*

Defectul tragic al fondurilor mutuale

S-ar putea ca unii oameni să fie conştienţi de faptul că fon* durile mutuale prezintă anumite defecte în sistemul de impozitare. Din păcate, însă, sunt foarte mulţi investitori care nu cunosc aceste defecte – defecte prin intermediul cărora taxele pentru creşterile de capital sunt transmise investitorului. Asta înseamnă că – în cazul în care investitorul obţine un profit şi o creştere de capital – nu fondului îi revine sarcina dea plăti taxele aferente, ci investitorului. Aceste defecte devin mai pronunţate în cazul unei pieţe aflate în scădere. Mai există şi excepţii; de exemplu, taxele pentru profitul obţinut de pe urma fondurilor mutuale, profit păstrat în anumite fonduri de pensionare, pot fi uneori amânate.

Să spunem că fondul respectiv s-a dovedit profitabil pentru un anumit număr de ani. Acest fond s-a orientat foarte bine când a cumpărat acţiuni, a căror valoare a crescut acum extrem de mult. Dar brusc, bursa scade vertiginos, investitorii intră în panica şi încep să-şi ceară banii înapoi. Fondul trebuie să-şi vândă ce le mai bune acţiuni cât mai repede posibil pentru a restitui banii

investitorilor. În momentul în care fondul îşi vinde acţiunile, are loc o creştere de capital rezultată în urma vânzării acţiunilor. De exemplu, fondul a cumpărat acum 10 ani acţiunile companiei XY2 pentru 10$ acţiunea, iar când trebuie să le vândă, le vinde pentru 50$ acţiunea. Aşadar, managerul fondului respectiv a procedat corect când a ales să cumpere acţiunile acelei companii, dar acum – când a venit timpul să le vândă – investitorii trebuie să plătească itnpo7.it pe creşterea de capital realizată – respectiv pe profitul de 405. În asemenea cazuri, investitorul poate să piardă nişte bani pentru că valoarea fondului s-ar putea să fi scăzut între timp, în vreme ce el trebuie să plătească şi impozit pe creşterea de capital realizată. Aşadar, un investitor care investeşte în fonduri mutuale poate să fie obligat să plătească impozit pe profitul obţinut, chiar dacă mai mult a pierdut bani decât a câştigat. Personal, mie nu-mi place să fiu obligat să plătesc impozit când în realitate eu n-am făcut altceva decât să pierd bani. F.ştie ca şi cum ai plăti impozit pe un venit pe care nu l-ai obţinut. La începutul anului 2001, foarte mulţi investitori şi-au văzut valoarea fondurilor lor mutuale înjumătăţită, fiind nevoiţi în acelaşi timp să plătească impozit pe profitul raportat de fondurile lor

mutuale. Eu cred că acesta este un defect tragic.

Credeţi că sunt împotriva fondurilor mutuale? Nicidecum. Eu am investit bani în fondurile mutuale. În volumul „Ghidul investitorului”, am vorbit despre planurile financiare cu ajutorul cărora poţi să obţii siguranţa financiari, confortul şi bogăţia visata. Fondurile mutuale pot să joace un rol important în planurile voastre financiare pentru dobândirea siguranţei şi confortului financiar. Încercaţi să găsiţi consilieri financiari competenţi care să vă ajute în elaborarea planului vostru financiar 1 Şi cu cât vă veţi informa mai mult în privinţa fiecărei investiţii care vă apare în cale, cu atât veţi dobândi mai multe cunoştinţe în domeniul financiar. Există anumite fonduri mutuale foarte bune, care folosesc tehnici sistematizate de selectare a companiilor în care urmează să investească, studiind principiile care stau la baza lor.

Frumuseţea investiţiilor în proprietăţi imobiliare

Tatăl prietenei melc, pilotul de avioane aflat acum la pensie, care credea că singura forma de investiţie o constituiau hârtiile de valoare, descoperea acum defectul tragic al fondurilor mutuale. Cum cina se apropia de sfârşit, el a spus:

Am pierdut foarte multe din economiile mele, pentru ca

valoarea fondurilor mele a scăzut. Şi acum trebuie să plătesc Im pozit şi pentru aşa-zisul profit obţinut de pe urma lor, chiar dacă valoarea lor a scăzut. Îmi doresc să fi investit în altceva.

— De ce nu investiţi în proprietăţi imobiliare? l-am întrebat Cu.

— De ce aş face-o? Care este diferenţa? m-a întrebat ei.

— Sunt foarte multe diferenţe, am răspuns eu. Dacă doriţi, am să vă vorbesc despre o singură diferenţă care este realmente importanta.

Fostul pilot a băut puţin din cafea şi a spus:

— Sunt numai ochi şi urechi.

— În lumea afacerilor cu proprietăţi imobiliare, pot să câştig foarte mulţi bani, iar statul poate să-i considere ca pe o pierdere de hani, nu un câştig, am spus eu.

— Vrei să spui că poţi să câştigi bani şi să obţii în acelaşi timp o scutire de taxe în loc să fii obligat să plăteşti impozit pe profitul pe care îl câştigi? m-a întrebat pilotul.

— Statul îmi oferă o scutire de taxe pentru câştigul obţinut, nu mă obligă să plătesc pentru el, am spus cu Statul îmi permite să păstrez câştigul obţinut fără să mă oblige să plătesc impozit pentru el. Acest lucru se poate realiza prin scăderea valorii respective sau prin ceea ce

tatăl bogat numea *„fluxul de numerar fantoma* | care este un flux de numerar pe care investitorul de rând nu îl poate vedea.

Pilotul pensionar m-a ascultat în linişte timp de câteva minute, spunând în cele din urmă:

— Mai sunt şi alte facilităţi?

— Foarte multe facilităţi, am răspuns eu. Statul îţi va da chiar şi bani.

— Cum aşa? a întrebat ci

— Dacă o clădire este istorică, statul îţi poate oferi un credit fiscal, care este mult mai bun decât o reducere de impozit credit destinat renovării investiţiei tale, om spus cu, Crezi ca statul ţi-ar ila un credit fiscal ca să cumperi mai multe fonduri mutuale?

— După câte ştiu cu, nu, a spus pilotul. Pârâ acum n-am văzut decât impozite pe un profit pe care de fapt nu l-am realizat niciodată. Ca să fim sinceri, n-am făcut altceva decât să ies în pierdere. Se pare că eu plătesc impozit pentru nişte bani pe care de fapt i-am pierdut, iar tu obţii o scutire pentru nişte bani pe care i-ai câştigat. Mai e ceva ce-ar trebui să ştiu?

— Mai este, am spus cu Toţi să obţii un credit fiscal pentru 50% din costul reparaţiilor, aşa cum este stipulat în

Legea Americanilor cu Handicap. De exemplu, 111 cazul în care construieşti o rampă destinată oamenilor handicapaţi, ţintuiţi în scaune cu rotile, rampă în valoare de 10000$ prin intermediul căreia aceşti oameni au acces la centrul tău comercial, pe\i s-a primeşti creditul fiscal maxim de 5000$.

— Obţii un credit fiscal de 5.000$? m-a întrebat pilotul. Dar dacă rampa destinată oamenilor handicapaţi nu te costă 10000$? Dacă te costă doar 1.000$?

— Obţii un credit fiscal în valoare de 50% din costul reparaţiilor sau construcţiei respective, am spus eu. Dar bineînţeles că înainte de a întreprinde ceva, vă sfătuiesc să cereţi părerea unui expert contabil. Trebuie să vă asiguraţi ca – înainte de a porni la treabă – cunoaşteţi foarte bine toate legile curente, dar şi avantajele sau dezavantajele unei astfel de acţiuni.

Pilotul căzuse pe gânduri.

— Ce altceva ar mai trebui să ştiu? m-a întrebat că apoi.

— Mult mai multe lucruri. Sunt prea multe pentru a le putea discuta pe toace acum, am răspuns cu Dar am să vă prezint deocamdată doar 3 avantaje pe care le au investiţiile în proprietăţi faţa de investiţiile în fonduri mutuale.

— Alte 3 avantaje? m-a întrebat pilotul cu un zâmbet sarcastic.

— Un a van la îl constituie faptul că banca va accepta să vă împrumute banii pentru a vă cumpăra proprietatea dorită, Dar după câte ştiu, mă îndoiesc că vreo banca ar fi de acord să vă împrumute bani pentru a investi în fonduri mutuale sau în acţiuni. Băncile folosesc aceste active doar într-un mod indirect, dar numai după ce ţi-ai investit propriii bani pentru a le achiziţiona.

Pilotul m-a aprobat din cap, spunându-i & i:

— Avantajul numărul 2?

— Avantajul numărul 2 constă în faptul că nu există impozit pentru profitul obţinut, am spus cu, dacă ştii cum să procedezi.

— Vrei să spui ci eu trebuie acum să plătesc impozit pentru nişte baiu pe care nu i-am câştigat, de fapt chiar i-am pierdut, în timp ce – în cazul investiţiilor în proprietăţi – poţi evita plata impozitului pe profit, nu este aşa?

Eu am încuviinţat din cap.

— *Acest* procedeu este foarte bine cunoscut. Se realizează prin intermediul unui schimb cunoscut sub numele de schimbul 103Î. De exemplu, să spunem că vreau să cumpăr o casă în valoare de 50.000$, dau un

avans de 5.000$, iar restul banilor de 45.000$ îi împrumut de la bancă. Să spunem apoi ca profitul pe care îl obţin din închirierea casei îmi acoperă cheltuielile lunare, astfel că investiţia mea îmi aduce un flux de numerar pozitiv*

— Deci, banii lucrează în favoarea ta, a spus pilotul.

— Exact, am spus eu, iar venitul pe care îl obţin este un venit pasiv, impozitai la o rată mult mai scăzută decât venitul obţinut de pe urma unei slujbe – venit cunoscut sub numele de venit sub formă de stat de plată – şi venitul obţinut din economii sau de pe urma planului de pensionare 401 (k).

Pilotul clătină din cap în tăcere. Noi discutaserăm deja în seara, aceea despre diferenţele dintre venitul sub formă de stat de plată, venitul sub formă de portofoliu şi venitul pasiv.

Eu mi» am continuat apoi explicaţiile, spunând:

— După câţiva ani, veţi descoperi că proprietatea pe care aţi cumpărat-o pentru 50000$ valorează acum 85000$. Din vânzarea ci, obţineţi un profit de 35.000$, dar nu trebuie să plătiţi impozit pentru acest profit dacă doriţi să-l integraţi într-o investiţie şi mai mare.

Pilotul clatină din nou din cap, spunând:

— În acest caz, obţii un profit de 35.000$, pentru care

nu plăteşti impozit. Eu, în schimb, pierd bani prin intermediul fondurilor mele mutuale şi plătesc şi impozit pentru un aşa-zis câştig. Tu câştigi flux de numerar, obţii un alt venit din pierderile şi cheltuielile fantomă şi plăteşti un impozit mai mic pentru venitul pentru care trebuie să plăteşti impozit, pentru că este un venit pasiv, nu un venit sub formă de stat de plată.

— Şi nu trebuie să uitaţi de creditele fiscale acordate în cazul reparaţiilor sau îmbunătăţirilor aduse pentru oamenii ou handicap într-un centru comercial sau în cazul restauraţiilor făcute pentru o clădire istorică, am adăugat cu.

— Bineînţeles că nu, a spus pilotul. Cum aş putea să uit de creditele fiscale? Toată lumea ştie ce sunt creditele fiscale. Aşadar, care este cel de-al treilea avantaj?

— Cu cât investiţia în proprietăţi imobiliare este mai mare, cu a Cât băncile şi statut vor dori să-ţi împrumute bani, am spus eu.

— De ce? ro-a întrebat pilotul.

— Când te duci la bancher cu propunerea de a-ţi împrumuta – să spunem – un milion de dolari pentru a investi într-o proprietate imobiliară, banchetul nu-ţi împrumută bani ţie – ca persoana fizică. El împrumută bani

proprietăţii respective.

— Şi care este diferenţa? a întrebat. Pilotul.

— În momentul în care un om obişnuit se duce la banca pentru a cerc un împrumut, banca evaluează creditul şi valoarea individului respectiv. Când aceeaşi persoana vrea să cumpere – să zicem – o proprietate ţuică precum o casă sau un duplex, bancherul evaluează în primul rând persoana care vrea s-o cumpere. Atâta timp cât ai o slujbă sigură şi un venit cu care poţi plăti aceste proprietăţi mici, bancherul îţi va împrumuta ţie banii, nu proprietăţii.

— Dar în cazul proprietăţilor mai mari, când preţul proprietăţii depăşeşte venitul persoanei care vrea s-o cumpere, banca cercetează venitul şi cheltuielile proprietăţii, nu este aşa? a spus pilotul. Aceasta este diferenţa?

— Sunteţi cam pe aproape, am spus cu în cazul proprietăţilor mari, activul îl constituie chiar proprietatea în sine şi tot ea reprezintă şi izvorul venitului, nu venitul pe care îl deţine potenţialul cumpărător.

— Aşadar, este: mai uşor să cumperi o proprietate mai mare decât una mai mică, a spus apoi pilotul.

— D.acă ştii cum să procedezi, ani spus cu Acelaşi lucru este valabil şi în cazul împrumuturilor de la stat. Dacă te

duci la guvern şi îi prezinţi o proprietate în valoare de 150.000$, acesta nu manifesta adesea niciun interes. Dar dacă vrei să transformi o mahala mtt-un cartier de locuinţe ferit de pericole, guvernul îţi va împrumuta milioane de dolari. De fapt, dacă investiţia nu depăşeşte 5 milioane de dolari, este greu să trezeşti interesul celor din guvern pentru ea.

— Ce altceva îmi mai poţi spune? m-a întrebat apos pilotul.

— Lista facilităţilor poate continua, am răspuns cu Dar am să vă prezint acum şi dezavantajele investiţiilor în proprietăţi.

— Ca de exemplu? a întrebat pilotul.

— Proprietăţile imobiliare nu prezintă atâtea lichidităţi ca hârtiile de valoare. Asta înseamnă că s-ar putea să ai nevoie de mai mult timp ca să cumperi şi să vinzi o proprietate. Pe de altă parte, piaţa proprietăţilor imobiliare nu este atât de eficientă ca piaţa hârtiilor de valoare. Şi în plus proprietăţile pot necesita o administrare extrem de competentă, am spus eu cu un zâmbet.

— De ce zâmbeşti? raa întrebat pilotul.

Pentru că aceste dezavantaje pot să devină cele mai mari avantaje pentru un investitor profesionist, am spus cu

Dezavantajele rămân dezavantaje pentru investitorii neexperimentaţi.

— Dă-mi un exemplu! a spus pilotul.

Am să vă ofer un exemplu foarte pe scurt, am răspuns cu Pentru că proprietăţile nu prezintă atâtea lichidităţi şi este adesea greu să găsească un cumpărător sau un vânzător, investitorul profesionist nu se grăbeşte să încheie o afacere.

— Vrei să spui că poţi să negociezi *teic-ătete* eu vânzătorul, a spus pilotul.

— Sau cu cumpărătorul, am răspuns eu. Pe piaţa bursieră, nu există decât posibilitatea de a cumpăra sau de a vinde. Nu prea au loc negocieri *tete-ă-teie* între cumpărător şi vânzător. >cel puţin, nu între marea majoritate a investitorilor.

— Vrei să spui că se pot face negocieri între cumpărători şi vânzători pe piaţa bursieră? a întrebat pilotul.

— Da, am răspuns cu Dar aceste negocieri au loc numai între jucători profesionişti şi investitori interni. Aceste negocieri pot fi legale, dar la ele nu au acces investitorii de rând.

— Aha, a spus apoi interlocutorul meu. Dar aceste negocieri pot avea lor pe piaţa de proprietăţi imobiliare.

— Aceasta este şi distracţia investiţiilor în proprietăţi, am răspuns eu. Ele îţi oferă şansa de a da dovadă de creativitate, de a negocia condiţiile afacerii, de a încheia o afacere mai bună, de a cobori sau de a ridica preţul acesteia. Odată ce ai învăţat regulile jocului, totul devine distractiv.

— Ce alte argumente mai ai în sprijinul acestui tip de investiţii? m-a întrebat pilotul.

— Poţi reduce anumite cheltuieli, poţi mări valoarea proprietăţii, mai poţi construi un dormitor în plus, poţi zugravi casa aşa cum îţi place, poţi să vinzi ceva din terenul pe care se întinde proprietatea respectivă şi aşa mai departe. Proprietăţile sunt o oportunitate extraordinară pentru un investitor creativ, care este în acelaşi timp şi un negociator competent. Dacă eşti un negociator creativ şi competent, poţi să câştigi o avere din proprietăţi, având posibilitatea în acelaşi timp de a te distra foarte bine.

— N-am văzut niciodată lucrurile în felul acesta, a spus pilotul. Toată viaţa n-am făcut decât să cumpăr şi să vând casele pe care le-am avut. Dar gândindu-mă acum la ce mi-ai spus, cred că am avut parte şi de distracţie în afară de faptul că am obţinut un profit mai mare de pe urina

vânzării caselor mele decât am avut de pe urma fondurilor mutuale.

Îmi dădeam seama acum de o anumită mină radioasă care se citea pe chipul lui. El realiza acu. M că existau şi alte investiţii pe care le putea face în afară de „diverstiicarea* portofoliului său cu fondurile mutuale. În timp ce chipul lui devenea din ce în ce mai radios, am realizat că se făcuse târziu şi venise timpul să ne îndreptăm cu toţii spre casele noastre... iar întâlnirea noastră se apropia de sfârşit. Câteva săptămâni mai târziu „m-a sunat să-mi spună ca pornise în căutarea primei lui proprietăţi imobiliare şi că – în loc să se mai lase copleşit de griji – se distra de minune. El mi-a spus:

— Chiar dacă venitul pe care îl obţin din chirii nu depăşeşte cheltuielile mele, pot totuşi să câştig bani în lumea proprietăţilor imobiliare. Faptul că înţeleg acum noţiuni precum flux de numerar fantomă sau legile de impozitare îmi dă convingerea că am obţinut o adevărată comoară financiară, chiar dacă nu câştig bani în adevăratul sens al cuvântului.

Nu i-am spus altceva decât:

— Începeţi să înţelegeţi cum funcţionează lucrurile.

Sfaturi proaste primite din partea consilierilor financiari

Consilierii financiari joacă un rol deosebit de important. Problema este că cei mai mulţi consilieri financiari nu sunt nici bogaţi *şi* nici nu sunt nişte investitori de succes. Într-o revista am cri caua de renume, un consilier financiar a făcut următorul comentariu referitor la sfaturile pe care le-am dat în legătură cu investiţiile în proprietăţi: „Foarte mulţi oameni au câştigat bani frumoşi din afacerile cu proprietăţi, mai ales în locuri precum California sau Coimeccicut. Dar clienţii noştri de aici din Midwcsi tiu au avut niciodată parte de aşa ceva”.

Clienţii dar trebui s-o concedieze. Motivul pentru care clienţii ei din Mldwest nu au câştigat bani din afacerile cu proprietăţi constă în faptul că au avut-o pe ea drept consilier financiar. Dacă înţelegi legile proprietăţilor, legile corporaţiilor şi legile de impozitare şi dacă ai un agent de bursă şi un contabil foarte bun, poţi să câştigi bani frumoşi din afacerile cu proprietăţi imobiliare, chiar dacă valoarea proprietăţii achiziţionate nu creşte sau nu obţii ni citii) profit din închirierea ei. Declaraţia ci potrivit căreia valoarea proprietăţilor imobiliare a crescut numai în California şi în Connccticur este de asemenea eronată.

Dacă ar cunoaşte bine piaţa proprietăţilor în zona în care îşi desfăşoară activitatea, ar şti că piaţa proprietăţilor care se bucură de cea mai mare dezvoltare este cea din Las Vegas, statul Nevada – ca să dăm un exemplu de oraş mic, iar în cazul oraşelor mari – piaţa cea mai prosperă este cea din Phoenix, Arizona. Ea vorbeşte numai despre California şi Connccticut pentru că îşi bazează informaţiile numai pe buletinele informative, Iar aceste buletine se referă adesea numai la hârtiile de valoare. Ea nu dispune de cunoştinţele financiare pe care le are un investitor profesionist, dar se încumetă să dea sfaturi de parcă ar dispune de aceste cunoştinţe.

Tatăl bogat obişnuia să spună:

— Nu cerc niciodată sfatul unui agent de asigurări dacă vrei să cumperi asigurări!

Cei mai mulţi consilieri financiari sunt în prim ui rând agenţi de asigurări, nu investitori. Asigurările sunt un produs de investiţie deosebit de important, dar nu sunt singurul produs de investiţie.

Cum să găsiţi o investiţie bună f

Oamenii îmi pun adesea următoarea întrebare când vine vorba despre investiţii: „Cum pot să găsesc o investiţie bună?” Iar răspunsul meu este următorul: „Trebuie să

înveţi să vezi ce alţii nu pot să vadă, e

O altă întrebare care mi se pune este: „Cum pot să realizez acest lucru? *

Iar răspunsul pe care îl dau este următorul: „În acelaşi fel în care orice cumpărător găseşte un produs bun. E La începutul cărţii, am vorbit despre oamenii care încearcă să facă economii mergând din magazin în magazin până când găsesc marfa dorită, Acelaşi lucru este valabil şi în cazul proprietăţilor sau în cazul oricărei investiţii... trebuie să deveniţi un cumpărător profesionist.

100: 10: 3: 1

Doctorul Dolf Deroos, cu care suni prieten de-o viaţă, a scris o carte pentru seria intitulată „Rich Dads Advisors” carte care se intitulează „Real Estate Riches: How to JBecome Ricb Using Your Banker s Moneye („Cum să devii bogat cu ajutorul banilor bancherului tăue.). Evident că noi am colaborat la alegerea acestui titlu. În aceasta carto, el vorbeşte amănunţit despre cum să găsiţi afaceri profitabile cu proprietăţi, afaceri pe cât e oamenii obişnuiţi nu le descoperă. El oferă detalii referitoare la îmbunătăţirile pe care le puteţi aduce proprietăţii voastre pentru a-i face valoarea să crească. Aspectul cel mai important pe care îl aduce în discuţie se referă la modalitatea de a cumpăra o

proprietate. El o numeşte metoda 100: 10: 3: 1 de a cumpăra o proprietate. Asta înseamnă ca analizează 100 de proprietăţi, fu e oferte pentru 10 din ele, 3 vânzători acceptă oferta lui şi în fân. Îl cumpără una singură. Aşadar, cercetarea şi analizarea celor ICO de proprietăţi constituie o condiţie obligatorie pentru cumpărarea unei singure proprietăţi.

Trebuie „să sărutaţi mai multe broaşte".

După cum ştiţi, tatălui bogat îi plăceau basmele, pe care le considera adevărate materiale didactice. Îi plăcea în mod deosebit povestea prinţesei care a fost obligată să sărute o broască pentru a-şi găsi alesul inimii. Tatăl bogat spunea adesea:

— Trebuie „să sărutaţi mai multe broaşte" ca să-l descoperiţi pe adevăratul prinţ.

În procesul de investiţie, dar şi în multe alte aspecte din viaţa, această afirmaţie este cât se poate de adevărată. Astăzi, sunt adesea extrem de uimii când aud că cineva şi-a luat o slujbă la vârsta de 25 de ani şi a rămas acolo toată viaţa. Mă întreb cum a ştiut care este diferenţa dintre o slujbă bună şi o slujbă proasta. Când întâlnesc o persoană care s-a hotărât de la vârsta de 15 ani să devină doctor mă întreb dacă a ţinut cont – în luarea acestei decizii – de

realitatea în care trăieşte. Acelaşi lucru este valabil şi în cazul relaţiilor interumane, dar şi în procesul de investiţie.

Tatăl bogat spunea:

— Mult; oameni refuză „să sărute broaştele”, dat în schimb „se căsătoresc” cu de.

El dorea să spună că – atunci când venea vorba despre investiţii şi despre viitorul lor – oamenii nu-şi petrec timpul „sărutând”. În loc să încerce să caute investiţiile bune, oamenii acţionează din impuls, bazându-se pe ponturi „fierbinţi” sau lăsând iraiele investiţiilor lor în mâinile unui prieten sau ale unei rude.

De ce există posibilitatea sa te căsătoreşti cu o broască râioasă?

A în într-o zi, o pocicnă a venit la mine şi mi-a spus:

— Ţi-am urmat sfatul şi am învestit într-o proprietate imobiliară.

Curios fiind, am întrebat-o:

— Ce fel de proprietate ai cumpărat?

— Am cumpărat un corp dintr-un complex de locuinţe situat lângă plaja din Sau Diego.

— Câte proprietăţi ai studiat înainte de a face achiziţia respectivă? am întrebat eu.

— Două, mi-a răspuns ca Agentul meu de bursa mi-a

arătat două corpuri din acelaşi complex de locuinţe şi am cumpărat unul din ele.

Un an mai târziu, am întrebat-o ce profit îi aducea investiţia pe care o Făcuse.

— Pierd aproape 460$ pe lună, mi-a răspuns ea.

— De ce atât de mult?

— Un motiv este că asociaţia de proprietari a mărit taxa lunară de întreţinere. Un alt motiv este că n – am ştiut ce chirie să slabi lesc pe lună. Cea pe care am stabili i-o este mult mai mică decât mi-am imaginat, a spus ea puţin stânjenită. Am încercat s-o vând, dar am descoperit că am plătit eu 25 OOOS mai mult decât este piaţa imobiliară dispusă să-mi plătească în momentul de faţă. Nu vreau să pierd bani în fiecare lună, dar nici nu-mi pot permite să pierd 25 C00$ dacă o vând la un preţ mult mai mic decât cel cu cave am cu mp arat-o.

În asemenea cazuri, tatăl bogat ar spune:

— Acesta este preţul pe care trebuie să-l plăteşti pentru că n-ai sărutat destule broaşte. Dacă nu săruţi destule broaşte, s-ar putea să sfârşeşti prin a te căsători cu o broască râioasă.

Pentru că prietena mea nu şi-a făcut temele, a ajuns să se căsătorească cu o broască râioasă – şi încă una extrem

de costisitoare.

Cum puteţi evalua dacă o investiţie CslC buna sau nu? Experienţa este cel mai bun profesor. Am să vi prezint în cele ce urmează 10 lecţii importanţe pe care eu şi prietenii mei le-am învăţat pe parcursul vieţii. În plus, am să subliniez alte câteva procedee care v-ar putea fi de ajutor.

Preţul pe care trebuie să-l plătiţi dacă nu vă duceţi la cumpărături

Când oamenii mă întreabă cum am învăţat să găsesc investiţiile bune, eu le răspund: „Trebuie să vă duceţi la cumpărături”.

Eu sunt de acord cu formula 100: 10: 3: 1 enunţată, de Dolf Deroos pentru a găsi cele mai bune investiţii. De-a lungul anilor, eu şi Kim am studiat şi analizat practic mii de proprietăţi. Când oamenii ne întreabă: „Cum aţi învăţat atât de multe lucruri despre proprietăţi?”, noi le răspundem cât se poate de simplu: „Am studiat şi am analizat mii şi mii de oportunităţi de investiţie”. Am făcut, de asemenea, sute de oferte de cumpărare, oferte pentru care de multe ori am fost ridiculizaţi. Ce vreau să subliniez este ca – de fiecare dată când am studiat o proprietate şi am făcut o oferta – cunoştinţele şi experienţa noastră în domeniul proprietăţilor imobiliare, dar şi în domeniul

naturii omeneşti au crescut enorm.

Când suntem întrebaţi: „Ce faceţi când nu aveţi bani?”, răspunsul nostru este acelaşi: „Ne ducem la cumpărături” în timpul cursurilor pe care le ţin despre investiţii, le spun adesea studenţilor mei: „Când vă duceţi într-un centru comercial, nimeni nu vă întreabă dacă aveţi bani. Vânzătorii cu amănuntul nu doresc altceva decât să le cumpăraţi marfa. Acelaşi lucru este valabil şi în cazul investiţiilor. Făcând cumpărături, punând întrebări şi analizând posibilele afaceri sunt modalităţi prin care mi-am dezvoltat şi perfecţionat educaţia şi experienţa. Tot ce am învăţat despre investiţii nu puteţi găsi într-o carte. Aşa cum nu puteţi învăţa să} ucaţi golf dintr-o carte, tot aşa nu puteţi învăţa dintr-o carte cum să vedeţi investiţiile bune ce care alţii nu le văd. Trebuie să ieşiţi în lume şi să faceţi cumpărături”.

„Lipsa de previziune este de 20/20”.

Prietena mea care „s-a căsătorit cu broasca râioasă” ar fi putut învăţa câteva lecţii importante dacă nu s-ar fi hotărât să spună: „Proprietăţile sunt o investiţie proastă. Nu poţi să câştigi bani din proprietăţi”. Când am întrebat-o» ce a învăţat din experienţa ei, mi-a răspuns supărată: „N-ar fi trebuit niciodată să le ascult. Piaţa s-a schimbat

radical şi nu mai pop să câştigi astăzi bani din afacerile cu proprietăţi”.

Exista un proverb care spune ca „lâpsa de previziune este de 20/20”. Problema este că trebuie să te întorci şi să priveşti înapoi. Prietena mea nu a privit înapoi şi nici nu a învăţat nimic din experienţa trăită. Chiar şi după ce am felicitat-o că a trecut la acţiune, a râma-s convinsă că proprietăţile sunt o investiţie proasta, ceea ce înseamnă că „incursiuneae ei în lumea proprietăţilor este extrem de costisitoare – şi asta pentru că nu a învăţat nimic din greşelile comise... din greşelile şi din lecţiile care i-ar fi putut conferi în viitor o percepere mai acută asupra lucrurilor şi o bogăţie mult mai mare. Acesta este preţul pe care trebuie să-l plăteşti pentru că ai un context care spune: „Greşelile nu sunt bune”. Dacă prietena mea ar avea un context care să spună: „Am trecut la acţiune, am făcut greşeli, dar acum învăţ din aceste greşeli”, ar fi o persoană niull mai bogată. Oamenii care vor să fie perfecţi şi care nu-şi permit să comită greşeli sunt adesea oameni fără prea multă putere de previziune, oameni care comit adesea aceeaşi greşeala: aceea de a nu învăţa niciodată din greşelile lor.

Lecţiile pe care prietena mea n-a reuşit să le înveţe din

această investiţie simplă pe care a făcut-o sunt următoarele:

1. Analizaţi cu atenţie cât mai multe proprietăţi!
2. Nu încheiaţi niciodată o afacere în grabă / Există mereu mai multe afaceri bune. Oamenii se grăbesc adesea să facă o achiziţie pentru că ei sunt convinşi că afacerea pe care au încheiat-o este cea mai bună afacere din lume.
3. Analizaţi piaţa de închiriere, dar şi piaţa de cumpărare!
4. Discutaţi cu mai mulţi agenţi imobiliari)
5. l îţi atenţi la investiţiile în complexele de locuinţe! Aceste complexe au adesea o asociaţie de proprietari. Aceştia şi investitorii nu sunt mereu pe aceeaşi lungime de undă. Asociaţia de proprietari vrea să-şi păstreze proprietatea foarte bine îngrijită şi cheltuieşte pentru întreţinerea ei sume considerabile de bani. Deşi este un lucru înţelept să-ţi menţii proprietatea în stare foarte bună, investitorul pierde controlul asupra unui aspect deosebit de important din domeniul investiţiilor – controlul asupra cheltuielilor.
6. Dacă se pierde controlul asupra cheltuielilor, acest lucru afectează şi preţul vânzării viitoare a proprietăţii

respective.

7. Nu cumpăraţi niciodată în speranţa că preţul proprietăţii va creşte! Proprietatea achiziţionată trebuie să fie o investiţie bună şi în cazul unei economii bune, şi în cazul unei economii slabe. Căci – aşa cum spunea tatăl bogat: „Trebuie să obţii profit imediat ce cumperi, nu după ce vinzi/

8. Faceţi investiţii cu foarte multă obiectivitate! Când vă cumpăraţi propria voastră investiţie, vă puteţi permite să fiţi sentimentali. Dar în momentul în care cumpăraţi o proprietate de pe urma căreia doriţi să obţineţi un anumit profit, nu trebuie să vă lăsaţi orbiţi de sentimente. Prietena mea a fost încântată mai mult de plaja care se afla lângă proprietatea achiziţionată decât de profitul pe care l-al fi obţinut de pe urma investiţiei sale. Ea a analizat mai mult plaja decât declaraţiile financiare.

9. Ea n-a mai avut şansa de a aduce alte îmbunătăţiri proprietăţii respective. O modalitate prin care puteţi câştiga foarte mulţi bani este *să* deţineţi controlul asupra schimbărilor, modificărilor sau îmbunătăţirilor pe care le puteţi aduce proprietăţii achiziţionate... lucruri pe care nu le puteţi realiza în cazul acţiunilor sau fondurilor mutuale. De multe ori, doar simpla construire a unui garaj sau a

unei camere 111 plus poate să contribuie extrem de mult la creşterea profitului obţinut de pe urma investiţiei făcute.

10. Ea n-a învăţat nimic din experienţa trăita. Deşi este vorba de o experienţă costisitoare, ar fi putut transforma preţul acestei lecţii în milioane de dolari dacă ar fi fost dispusă să înveţe şi să facă o nouă încercare. În schimb, ea a preferat să spună: „Nu poţi să câştigi bani din proprietăţi”.

Greşelile vă perfecţionează puterea de previziune

Investind un timp preţios în cercetarea şi analizarea a mii de investiţii, puterea mea de previziune s-a perfecţionat încetul cu încetul. De fiecare dată când am făcut o ofertă de cumpărare, am învăţat ceva, chiar dacă oferta aceea a fost ridiculizată sau refuzată. De fiecare dată când am tratat cu un bancher modul de finanţare a investiţiei mele, am învăţat ceva. De fiecare dată când am cumpărat o proprietate, am învăţat ceva nou şi preţios, chiar dacă proprietatea respectivă ina făcut să pierd bani, nu să câştig. Astăzi, aceste lecţii – bune sau rele – pe care le-am învăţat pe parcursul vieţii constituie educaţia şi experienţa care îmi conferă bogăţia visată şi ne permit – mie şi soţiei mele – să câştigăm din ce în ce mai mulţi bani

din afacerile cu proprietăţi imobiliare.

Marile investiţii le vezi cu ochii minţii, căci în lumea reală nu există anunţuri în care să scrie „De vânzare” şi care să adauge: „Aceasta este o afacere bună”. Anunţurile nu spun decât „De vânzare”. Este sarcina ta să înveţi să vezi o afacere bună şi să «egocie/j o afacere bună. Acest proces necesită multă dăruire şi foarte multă practică.

Lucrurile pe care le poate face toată lumea

Aşa cum am promis, am să vă dezvălui acum lucrurile pe care oricine le poate realiza pentru a se îmbogăţi. În primul rând, oricine se poate duce să cerceteze şi să analizeze diverse proprietăţi. Dacă împreună cu un Partener acceptaţi să studiaţi 5,10,20 sau 25 de proprietăţi pe săptămână, chiar daci nu aveţi bani să le cumpăraţi, puterea voastră de percepere şi previziune se va îmbunătăţi enorm de mult. După analizarea a 100 de afaceri, sunt convins că veţi găsi în cele din urmă una sau două investiţii care vă vor încânta nespus de mult. Când ideea de a vă îmbogăţi vă va cuprinde imaginaţia, mintea voastră se va transpune într-un alt context, iar voi veţi începe să căutaţi un nou conţinut – un conţinut care. Să răspundă la întrebarea: „Do unde să fac rost de banii care mă vor purta pe calea îmbogăţirii?”

Oricine poate să facă acest lucru, chiar dacă nu are bani. Este un procedeu la care eu şi Kim apelăm destul de des. Pentru că avem ceva mai multă experienţă decât marea majoritate a oamenilor, procesul de analizare л proprietăţilor se desfăşoară cu mai multă rapiditate. Îndiferent dacă economia a mers bine sau prost, am reuşit întotdeauna să găsim o afacere bună. Nu cumpărăm şi nici nu facem adesea oferte de cumpărare, dar procesul de căutare şi analizare a investiţiilor ne păstrează mintea trează, într-o fervoare continuă şi înţi-o permanentă legătură cu oportunităţile pe care le putem descoperi – dacă pornim în căutarea lor.

Un aspect important îl constituie „Lista operaţiunilor aferente”» lista care este vitală pentru examinarea condiţiei fizice a unei clădiri, în timp ce declaraţiile financiare şi declaraţiile pro – forma vă oferă spre analiză aspectele financiare, această listă a operaţiunilor aferente vă ajută să examinaţi starea actuală a unei proprietăţi. Această lista vă poate face să economisiţi bani, dar să şi câştigaţi foarte mulţi bani. Poate fi folosită şi ca un instrument de analiza, dar şi ca instrument de negociere. Iad ce spunea tatăl bogat în această privinţă:

— Cunoştinţele financiare presupun mult mai multe

lucruri decât doar nişte simple cifre şi numere. Presupun cunoaşterea cuvintelor care au puterea de a vă sugera imediat care sunt punctele slabe şi punctele tari într-o investiţie. Presupun cunoaşterea aspectelor care trebuie studiate, aspecte care nu sunt la îndemâna investitorilor de rând.

Încă o observaţie: investiţiile în proprietăţi sau în orice altceva presupun mai multe lucruri decât doar simpla achiziţie a produsului respectiv şi speranţa ca acesta vă va conferi bogăţia dorită. Referitor la investiţiile în proprietăţi, eu şi Kim ne-atri conceput un plan pentru achiziţionarea a 10 proprietăţi – ceea ce înseamnă că va trebui să analizăm 1000 de proprietăţi. Din cele 10 proprietăţi cumpărate, ne aşteptăm ca 2 să fie nişte investiţii foarte bune, iar 2 să fie foarte proaste, făcându-ne apoi să pierdem bani. Pe acestea le vindem imediat. În cazul celorlalte 6 investiţii rămase, noi trebuie fie să le îmbunătăţim» fie să le vindem indiferent dacă este vorba de proprietăţi, acţiuni, fonduri mutuale sau afaceri cu construcţii, rata aceasta rămâne în general aceeaşi. Un investitor profesionist ştie foarte bine acest lucru.

Răsplăţi care nu sunt accesibile tuturor

Fiecare pescar are o poveste legată de „peştele cel

mare care a scăpat”. Fiecare investitor are o poveste despre investiţia pe care a descoperit-o, investiţie care nu este accesibilă tuturor. Am să vă relatez în ceic ce urmează doar istorioare ce au menirea de a vă impulsiona să începeţi să căutaţi şi să analizaţi primele voastre 100 de investiţii.

Cum să vă transformaţi problemele în oportunităţi

Povestea numanii 1: Cu câţiva ani în urmă, eu şi Kim ne plimbam prin munţi, parcurgând o distanţă de câteva ore depărtare de casa. Ne hotărâsem să ne luăm câteva zile libere şi să savurăm din plin pacea şi liniştea pe care numai pădurea ni le putea oieri. Aşa cum procedăm întotdeauna, ţie-am oprit k o agenţie imobiliară şi am studiat ofertele de vânzare. Agentul imobiliar tic-a arătat proprietăţile a căror valoare era extrem de mare. Apoi, am găsit 111 catalogul de vânzări o cabânuţă aflată într-o oarecare stare de neglijare, situată pe un teren de 15 acri, care valora doar 43 OOCS. L-am întrebat pe agentul imobiliar (de fapt, era vorba despre o doamnă) de ce avea un preţ atât de mic.

Ba ne-a răspuns următorul lucru:

— Este o problemă cu apa.

— Ce fel de problemă? am întrebat cu.

— Fântâna nu asigură apă curentă. Curge cu intermitenţe. De aceea, este de vânzare de ani de zile. Este pe gustul foarte multor oameni, dar din cauza problemei cu apa nu o putem vinde.

— Haideţi s-o vedem! am spus eu.

— Nu o să vă placă, ne-a spus ea. Dar am să vă duc acolo.

După o jumătate de oră, ne plimbam pe acel teren extraordinar înconjurat de pădure, ut mijlocul căreia trona o căbănuţă veche, dar încântătoare.

— Aceasta, este problema, a spus apoi agentul imobiliar, conducâiulu-ne spre fântână. Fântâna şi terenul nu au destulă apă.

Aprobând-o din cap, am spus:

— Da, problema, cu apa este o problemă gravă.

A doua zi, m-am întors la cabana aceea împreună cu un specialist în fântâni. El a studiat-o şi a. Spus:

— Problema se poate rezolva foarte uşor. Fântâna are apă suficientă, dar o aduce la intervale diferite de timp. Nu trebuie decât să mai instalăm un rezervor şi problema este rezolvată.

— Cât costă un asemenea rezervor? am întrebat eu.

— Un rezervor de 11340 de litri costă 2 300$, a spus el.

Apoi, m-am întors la agenţia imobiliară şi le-am prezentat oferta mea.

— Ofer pentru proprietatea respectivă 24000$.

— Este cam puţin, *3* spus agentul imobiliar, chiar dacă este vorba de o problemă cu apa.

— Aceasta este oferta mea, am spus eu. Apropo, când vi s-a făcut ultima ofertă?

— Cu foarte mult timp 111 urmă, a spus ea. Cred că de mai mult de un an.

În seara aceea, că m-a sunat şi mi-a spus:

— Nu-mi vine să cred. Proprietarul a acceptat oferta dumneavoastră. Nu-mi vine să cred că a acceptat preţul şi condiţiile impuse de dumneavoastră.

— Mulţumesc, a fost tot ce am putut să spun.

Îmi venea să urlu de bucurie. Proprietarul nu mai primise tiicio ofertă de peste uti an şi se săturase să repare mereu cabana. 1 acceptase preţul meu, avansul pe care îl dădusem de doar 2.000$ şi condiţia de a-i plăti restul de bani peste un am Obţinusem astfel proprietatea pentru un avans mic şi cu condiţia de a nu plăti nimic timp de un an de zile.

A doua zi de dimineaţă, m-am întâlnit cu specialistul în fântâni şi l-am rugat să-mi instaleze două rezervoare de

câte 11 340 de litri fiecare. Am rezolvat astfel problema cu apa pentru mai puţin de 5000$. O lună mai târziu, m-am dus cu K.itn la noua noastră cabană, care avea acum din plin apă proaspătă. Când am plecat definitiv din oraşul acela, am dat proprietatea spre vânzare. I-am stabilii preţul de 66000$ şi am vândut-o două săptămâni mai târziu. Problema cu apa era rezolvată, iar cabana se afla acum în mâinile unui cuplu de tineri, care şi-au găsit casa din vis în munţi.

O schimbare de context

Povestea numărul 2: Am un prieten, Jeff, care este arhitect peisagist. Mi-a povestit o întâmplare legată de investiţiile în proprietăţi, întâmplare pe care am să v-o relatez şi vouă acum.

— Acum un an – şi-a început jeff povestirea – m-a sunat o femeie şi mi-a spus: „Am 40 de acri de pământ la care aş vrea să vă uitaţi. Ea cumpărase terenul respectiv pentru suma de 275.000$ cu prilejul unei opţiuni. Orăşelul 111 care se aii? terenul nu prezenta niciun semn de dezvoltare.

— De ce te-a sunat? am întrebat cu»

— Ea dorea ca eu să conturez o imagine de viitor pentru oraşul. Şi proprietatea sa. Angajase şi un fost arhitect

urbanist în echipa sa de profesionişti.

— Şi ce s-a întâmplat? am întrebat eu.

— Am conceput schiţele, ne-am făcut lista cu propuneri pentru planurile de viitor şi ne-am prezentat în faţa consiliului municipal. Am fost refuzaţi de trei ori, a spus ei.

— De ce? am întrebat cu.

— Membrii consiliului municipal aveau întreprinderi comerciale şi ne cereau mereu să ne revizuim schiţele şi planurile.

— Vă cereau sfaturile?

— Mai mult sau mai puţin. În realitate, noi întrebam care era profilul întreprinderilor lor comerciale şi încercam să ne adaptăm schiţele şi planurile în funcţie de profilul acestor întreprinderi, în ceic din urmă, consiliul re-a aprobat planul şi a schimbat profilul proprietăţii respective de la cel agricol la cel comercial.

— Consiliul a schimbat profilul proprietăţii la care lucrai? am spus eu. Do la profilul agricol la cel comercial? Cum s-a reflectat acest lucru asupra valorii proprietăţii respective? am întrebat eu.

— După ce planurile clientei melc au fost aprobate, ea şi-a vândut proprietatea unei companii naţionale de asigurări pentru suma de6>5 milioane de dolari.

Compania respectivă are de gând să construiască un hotel mare pe această proprietate.

— Cât a durat acest proces? am întrebat eu.

— 9 luni, mi-a spus Jeff. Ne-a plătit – pe mine şi pe arhitectul urbanist – cu 25.000$ fiecare, aşa cum ne-am înţeles.

Aşadar, ca a cheltuit 50.000$, dar a câştigat aproape *6* milioane de dolari, nu-i aşa? am exclamat eu cu uimire.

Jeff a zâmbit şi a dat afirmativ din cap.

— Proprietatea aceea se afla acolo de ani de zile. Toată Îiunea o considera prea scumpă. Dar ea a văzut ce noi n-am putut să vedem şi ne-a arătat – în modul cel mai profesionist posibil – că avea dreptate.

— Feti supărat că ai câştigat doar 25.000$? am întrebat eu.

A

— Nu. Este un căşti} pentru munca pe care am depus-o. În plus, aceasta era suma convenită, iar ea şi-a asumat foarte multe riscuri. Dacă noi n-am fi reuşit să schimbăm profilul proprietăţii, că ar fi pierdut foarte mulţi bani. Eu îi sunt extrem de recunoscător pentru că m-a determinat să văd lucrurile în perspectivă. M-a învăţat să văd ceea ce probabil n-aş fi văzut niciodată în alte condiţii. M-a învăţat

să descopăr belşugul care se află chiar în faţa noastră, belşug pe care îl puteţi descoperi şi voi dacă investiţi ceva din timpul vostru pentru a vedea lucrurile în perspectivă.

Felicitându-l pentru noua lui realitate, am spus:

— Ai căşti gât ceva mult mai de preţ decât onorariul tău de 25.000$, nu este aşa?

Da, ceva mult mai de preţ, mi-a răspuns Jeff. Arhitectul urbanist se simte nedreptăţit, dar eu nu mă simt deloc aşa. Te-am auzit vorbind adesea despre contextul şi realitatea tatălui tău bogat, dar n-am înţeles niciodată pe deplin aceste noţiuni. Acum le înţeleg foarte bine. Am realizat ca – din cauza contextului meu – gândeam în termeni obtuzi – doar de mii de dolari. Iar ea este mai bogată deoarece contextul ci cscc mai mare, gândind în termeni de milioane de dolari. Am realizat, de asemenea, ca modul meu de gâuidire face parte încă din cadranul L, iar modul ci de gândire face parte din cadranele P ŞI I. Îmi dau seama că tot ce-am învăţat de k ea este de o valoare inestimabilă, pentru că mi-a schimbat viaţa pentru totdeauna. M-a învăţat cum să devin un om bogat.

Schimbarea profilului unei proprietăţi este doar o simplă schimbare de context. Şi trecerea de k statutul de om sărac la cel de om bogat este tot o simplă schimbare de

context. Oricine poate să facă acest lucru – dacă vrea cu adevărat.

Unde trebuie să vă păstraţi banii;

Deşi se afla la o vârstă foarte fragedă 17 ani, Dolf Deroos a realizat un studiu elocvent despre oamenii bogaţi. Studiul său a scos în evidenţa faptul că cei mai mulţi oameni bogaţi câştigă foarte mulţi bani din afacerile cu proprietăţi sau – după ce îi câştigă – îi convertesc tot în proprietăţi. Tatăl bogat a procedat la fel. Deşi a câştigat foarte mulţi bani din afacerile sale şi din operaţiunile bursiere, şi-a investit banii tot în proprietăţi imobiliare.

Sunt foarte multe motive pentru care oamenii bogaţi procedează aşa:

L Legile de impozitare îi încurajează pe oamenii bogaţi să investească în proprietăţi.

2. Proprietăţile se bucură de un sistem de pârghii mult mai sigur. O persoană bogată poate să devină şi mai bogată investind cu ajutorul banilor bancherului său.

3. Venitul rezultat din aceste afaceri cu proprietăţi este un venit pasiv, cel mai puţin impozabil din toate. Dacă vânzarea unei proprietăţi aduce un anumit profit, impozitarea lui se poate amâna ani de zile, permiţând investitorului să reinvestească acest profit, care ar fi

trebuit să devână în fond banii statului.

4. Proprietăţile oferă investitorului mai mult control asupra activelor lui.

5. Proprietăţile constituie un loc mult mai sigur în care vă puteţi plasa banii – dacă ştiţi cum să vă administraţi banii şi proprietăţile.

Investitorul de rând îşi asumă un risc foarte mare dacă îşi păstrează banii în hârtii de valoare. Aşa cum am mai spus deja pe parcursul acestei cărţi, ce se întâmpla dacă portofoliul hârtiilor de valoare în cazul unui pensionar este distrus din cauza unei prăbuşiri bursiere? Se pierde totul? Răspunsul este „nu” nu dacă persoana respectivă ştie cum să-şi protejeze hârtiile de valoare în cazul unei prăbuşiri bursiere. Dacă vreţi doar să vă plasaţi banii în hârtii de valoare, atunci capitolul următor este extrem de important.

CAPITOLUL 17

Pârghia hârtiilor de valoare

Cum să investeşti cu risc minim şi rezultate maxime

Cu câteva luni în urmă, un prieten mi-a spus că A pierdut peste un milion de dolari la bursă. Trebuia acum să se întoarcă la muncă. Când l-am întrebat cum de pierduse

atât de mult, mi-a spus că urmaşe sfaturile consilierilor lui financiari, acela de a cumpăra acţiuni care erau ieftine. „Aşa că Am cumpărat şi am continuat să pierd. Acuma am pierdut peste un milion de dolari, iar aceiaşi sfătuitori îmi spun să stau liniştit şi să investesc pe termen lung. Nu prea mai am mulţi ani de aşteptat”. Procesul de investiţii nu trebuie să fie riscant. După cum spunea tatăl bogat, „Deşi riscul există, investiţiile nu trebuie să fie riscante”. Şi nici nu trebuie să pierzi în cazul în care orientarea bursei se schimbă. De fapt, dacă bursa intră pe o panta descendentă, mulţi investitori sofisticaţi fac o grămadă de bani. În continuare veţi găsi lecţiile tatălui bogat referitoare la felul în care să investiţi la bursă şi să câştigaţi şi bani, indiferent de tendinţa acesteia.

Menţineţi o mentalitate deschisă în această secţiune a cărţii sunt esenţiale o minte deschisă şi un mediu flexibil. Dacă mediul vă va spune „E imposibil”, „Nu vei reuşi”, sau „Este ilegal” şi „Prea riscant”, „Este imposibil să învăţ aceste lucruri” nu uitaţi să fiţi mereu deschişi pentru a putea cuprinde miezul lucrurilor şi al afirmaţiilor.

Investiţi cu asigurare în hârtii de valoare

— Ai conduce o maşină fără asigurare? m-a întrebat

tatăl bogat.

— Nu, am răspuns. Ar fi o nebunie. De ce mă întrebi?

Atunci, mi-a zâmbit şi m-a întrebat:

— Ai investi fără asigurare?

— Nu, am replicat. Dar cu investesc în imobiliare. Întotdeauna îni asigur proprietăţile. De fapt, banca îmi cere asigurare pentru toate proprietăţile pe care le deţin.

— Ai răspuns foarte bine!

De ce mă întrebi lucrurile astea despre asigurare? am continuat eu.

— Pentru că e timpul să înveţi să investeşti în hârtii de valoare. Active precum acţiuni, obligaţiuni şi fonduri de investiţii.

— Poţi investi cu asigurare în hârtii de valoare? am întrebat. Vrei să spui că te poţi asigura împotriva pierderilor sau să le minimizezi?

El a confirmat.

— Aşadar, se poate ca Investiţiile cu hârtii de valoare să nu fie riscante? am întrebat.

— Da, se poate, investiţiile nu sunt deloc riscante dacă ştii ce să faci.

— Dar investiţiile în hârtii de valoare nu sunt riscante pentru investitorul obişnuit? El nu investeşte fără

asigurare?

Tatăl bogat a încuviinţat şi m-a privit drept în ochi, spunându-mi:

— De aceea te învăţ lucrurile astea. Nu vreau să fii un investitor de rând. El este interesat de lucrurile medii, de aceea este obişnuit. L lucrurile med îi sunt pentru oameni de acelaşi fel. De acea există atâţia oameni care îşi ascultă consilierii financiari şi SC entuziasmează când aceştia din urmă le spun: „La cutare acţiuni bursa *e* constantă de nu ştiu câte luni” sau „Acest fond de investiţii a oferit un câştig mediu de 16 procente în ultimii 5 ani”. Învestitorilor obişnuiţi le plac lucrurile „călduţe”.

— Şi ce e rău în asta?

— Nimic, aş putea spune. Dar dacă vrei să fii bogat trebuie să te distanţezi de medie.

— Şi de ce te împiedică „chestiile călduţe” să fii bogat?

— Pentru că ele sunt însumarea pierderilor şi câştigurilor, a spus tatăl bogat. De exemplu, deşi se spune că bursa a avut în medie o tendinţă ascendentă în ultimii 40 de ani, a avut fluctuaţii

— Şi ce-i cu asta? Probabil că majoritatea oamenilor ştiu asu.

— Da, aşa este. Dar de ce să pierzi când nu e nevoie să

se întâmple lucrul ăsta? Investitorii de rând câştigă atunci când bursa arc o tendinţă ascendentă şi pierd atunci când cade. De aceea sunt de rând. Ce valori medii ai mai lua în calcul dacă ai câştiga în ambele conjuncturi?

— Asta ar fi mai mult decât bine, am replicat. Dar ce ar face investitorii sofisticaţi? atu întrebat. Hi nu se folosesc de aceste valori medii?

— Ba da, dar se folosesc de nişte valori medii distincte. Ceea ce vreau să spun cu asta este faptul că investitorul de rând nu ştie să facă bani din bursă decât în momentele ei ascendente şi de aceea este fericit că aceasta a mers pe un traiect ascendent constant, Investitorul constant nu este tu căutare de informaţii de acest gen. Pe el nici măcar nu-l interesează daci bursa arc mari fluctuaţii pentru ca el câştigi în orice situaţie.

— Vrei să spui că nu pierde niciodată?

— Nu, «-am spus asta. La un moment dat, toţi investitorii pierd* Ceea ce vreau să spun e că investitorii sofisticaţi sunt capabili să câştige şi de pe urma unei burse în declin, dar şi a uneia descendente. Cei de rând nu câştigă decât în cazul în care bursa creşte şi au probleme când scade. Învestitorii sofisticaţi se feresc de asta. Învestitorul sofisticat nu are întotdeauna dreptate şi ştie să

piardă, dar diferenţa constă în faptul că datorită educaţiei, abilităţilor, instrumcutelor şi strategiilor pe care le arc la dispoziţie, pierderile sunt în general mai mici, iar câştigurile mai mari decât cele ale investitorului mediu.

De-a lungul timpului, mi s-a părut foarte ciudat faptul că oamenii preferă să îşi investească banii câştigaţi cu greu, în loc să facă acelaşi lucru cu puţin din timpul lor pentru a învăţa „cum” să investească. După top anii petrecuţi cu tatăl bogat, nu am înţeles niciodată de ce oamenii preferă să tragă în jug toată viaţa în loc să îşi pună banii şi tragă în jug pentru ei. Iar în momentul în care îşi investeau banii la bursă, o făceau orbeşte, fără niciun fel de asigurare în caz de pierdere. Mă tot gândeam la tatăl sărac, ce muncea din greu şi spunea mereu: „Investiţiile sunt riscante/1 Spunea asta fără *şi* fi urmat vreun curs sau să îşi asigure mi-ar mum de educaţie în ceea ce priveşte investiţiile. J3atăl bogat mă învăţase cum să investesc în siguranţă în afaceri imobiliare şi mă învăţa acum cum să fac acelaşi lucru cu hârtiile de valoare.

Ca să mă dumiresc mai bine, am întrebat:

— Prin urmare, nu e neapărat necesar ca investiţiile să fie riscante? I

— Nu, nicidecum, mi-a răspuns.

— Şi totuşi, milioane de oameni investesc fără vreun fel de asigurare în faţa pierderilor, fără prea multă educaţie, transformându-se astfel în investitori cu grad mare de risc.

— Cu foarte mare grad de risc, a replicat tatăl bogat. De aceea te-am întrebat dacă investiţiile în domeniul imobiliar sunt asigurate. Ştiam că răspunsul va fi pozitiv pentru că aşa îţi cere banca. Dar omul de rând care investeşte la bursa nu are niciun fel de asigurare. Milioane şi milioane de oameni investesc în vederea retragerii din activitate fără niciun fel de asigurare în faţa unor pierderi catastrofale. Iar asta este extrem de riscant.

— Şi atunci, de ce nu sunt avertizaţi de consilierii lor financiari, de agenţii de bursă şi de cei de la fondurile mutuale? am întrebat eu.

— Nu ştiu. Eu însumi m-am întrebat acest lucru de multe ori. Probabil acest lucru se datorează faptului că toţi cei pe care i-ai enumerat tu mai sus nu au stofă de investitori, cu atât mai puţin de investitori sofisticaţi. Majoritatea lor sunt salariaţi sau lucrează pe comision, lucrând, asemenea clienţilor lor, pentru o plată lunară.

— Şi consiliază oameni care sunt investitori obişnuiţi, ca şi ei, am spus cu Lucrează pentru acelaşi gen de oameni.

Tatăl bogat a aprobat din cap:

— Un investitor sofisticat câştigă bani în orice conjunctură a bursei. Învestitorul de rând face ocazional ceva bani când bursa este în urcate şi pierde atunci când aceasta cade. După ce pierde o sumă considerabilă, sună la consilierul financiar şi îl întreabă cum să procedeze în continuate.

— şi ce îi spune acesta?

— Cel mai adesea spune „Stai liniştit, piaţa îşi va reveni în câteva luni” sau „Cumpără mai mult ca să îţi revii”.

— Tu nu ai spune asta, am adăugat eu.

— Nu, în niciun caz. Dar aceste mesaje simt caracteristice investitorului de rând.

— Ceea ce îmi spui tu este ca poc să investesc cu mat puţine riscuri şi să fac mai mulţi bani la bursă.

— F.exact. Toc ceea ce trebuie să faci este să te fereşti să fii un investitor de rând.

Cuvintele care te fac bogat în „Ghidul investitorului am scris că tocmai categoria săraca şi cea de mijloc investesc mai ales în fonduri mutuale. Am scris apoi că bogaţii preferă fondurile de acoperire, mai pemiisive. Iarăşi intervine în joc puterea cuvintelor. Cuvântul „de acoperire a riscului" (hedgâng) este unul foarte important pentru investitorul sofisticat, şi este o diferenţă de la cer la pământ între un fond mutual şi unul de acoperire. Majoritatea dintre noi am auzit sintagma „pariuri acoperite". În acest context, „de acoperire" este un alt termen pentru „asigurare". Aşa cum grădinarul poate planta un gard viu pentru ca animalele să nu intre în grădina lui, un investitor sofisticat va găsi un instrument pentru a-şi proteja proprietăţile.

Pe scurt, acest cuvânt înseamnă protecţie în caz de pierderi. La fel cum nu ar trebui şi nici nu ai putea să conduci o maşină fără asigurare, la fel, ca investitor, nu ar trebui să investeşti fără asigurare de protecţie în caz de pierderi colosale. Oricât de raţional parc, investitorul de rând investeşte *despuiat,* un alt termen folosit de investitorul sofisticat. *Despuiat* nu se referă bineînţeles i la corpul uman, ci la o proprietate care este expusă inutil riscului de a fi pierdută. Unui investitor sofisticat nu-i place

acest stil! va investi numai dacă şi-a protejat poziţiile financiare. Aşa cum un agent de asigurări te va întreba dacă eşti acoperit de o asigurare şi investi toni sofisticaţi îşi pun aceeaşi întrebare. În general, investitorii de rând şi eci care folosesc fondurile mutuale investesc *despuiaţi* pentru că nu sunt *acoperiţi* în caz de pierderi.

Este riscant să nu îţi protejezi proprietăţile

Zilele trecute, trebuia să ţin un discurs la o conferinţă pentru investitori. Vorbitorul principal era o vedetă de televiziune care lucrează la una dintre cele mai importante reţele de televiziune cu profil financiar. Di. Scursul ei a fost foarte bine pus la punct şi am învăţat foarte mult de la ea. Totuşi mi s-a părut interesantă afirmaţia ei că jiu investeşte decât în fonduri mutuale.

Brusc, un participant a ridicat mâna şi a spus:

— Nu vă simţiţi vinovată a fi responsabilă pentru milioanele de dolari pe care telespectatorii dvs. le-au pierdut la bursă?

Era foarte nervos şi era uşor să-ţi dai seama că mulţi erau de acord cu el. Se parca că mulţi dintre investi lorii de acolo nu veniseră ca să adune informaţii despre cum să utilizeze banii, ci ca să afle ce se întâmplase cu banii pe care îi pierduseră.

— De ce să mă simt vinovată? replică ea. Eu trebuie să vă dau informaţii şi asta fac. Nu vă dau sfaturi investiţionaje, ci numai informaţii bursiere. De ce spuneţi că ar trebui să mă simt vinovată?

— Pentru că v-aţi purtat foarte entuziast pe parcursul creşterii bursei, spuse participantul nervos. Din cauza dvs. Am continuat să investesc şi am pierdut totul.

— Nu am exagerat, spuse ca Pur şi simplu v-am oferit informaţiile unei burse în creştere, tot aşa cum astăzi vă ofer informaţiile unei burse în scădere.

În următoarele 5 minute, mânia s-a declanşat în sala. Participanţii luau pe rând partea unuia dintre interlocutori. În cele din urmă, lucrurile s-au calmat. Ziarista a întrebat dacă mai are cineva întrebări. O mană s-a înălţat şi cineva a întrebat:

— De ce nu aţi informat publicul despre faptul că îşi poate mi ni mi/a riscurile prin anumite opţiuni? a întrebat el.

Acest vorbitor nu era deloc nervos. Părea numai curios şi bine intenţionat, în sensul că dorea ca toată lumea să afle care era secretul opţiunilor în reducerea riscurilor financiare.

— Opţiuni? întrebă ea. De ce le-aş spune acest lucru?

— Peni în că este o formă de acoperire în cazul unei burse cu tendinţă descendentă, răspunse el.

— Aaa, ri-aş face niciodată aşa ceva, a replicat ea. Opţiunile sunt prea riscante. Alte întrebări? spuse ea, făcând semn persoanei care se ridicase să se aşeze.

Nu-mi venea să cred ce auzisem. Ziarista era una dintre cele mai importante personalităţi din jurnalismul financiar. Înfluenţează vieţile a milioane de oameni. Toţi aşteaptă din partea ei sfaturi financiare şi acum spune că „Opţiunile sunt riscante”. Pentru mine, nu protejarea proprietăţilor este riscanta, ci ignoranţa în domeniul financiar. Este foarte uşor să foloseşti opţiunile pentru a-ţi proteja hârtiile de valoare. Mai mult, dacă aveţi un agent de bursa priceput, este mult mai uşor. Chiar şi un copil s-ar descurca. Tot ceea ce trebuie să faci este să înveţi definiţiile câtorva cuvinte noi, să găseşti un agent de bursă şi să începi încet, încet să aduni ceva experienţă. Ceea ce am văzut la mulţi dintre cei 1.000 de oameni prezenţi a fost o acceptare vădită a faptului că a investi în opţiuni este riscant.

Stând acolo şi văzând atitudinea celor prezenţi, în mintea mea au revenit imaginile lecţiilor pe care tatăl bogat mi le-a dat referitor la investiţiile cu hârtii de

valoare, Il şi auzem spunând:

— Cu sute de ani în urmă, în Japonia, fermierii începuseră să folosească opţiuni pentru a-şi proteja preţul recoltelor de orez.

— Cu sute de ani în urmă? am întrebat. Cu sute de ani în urma foloseau opţiuni drept formă de acoperire pentru a se proteja în caz de pierderi?

— Da, încuviinţă tatăl bogat. Încă din era agrară, oamenii de afaceri inteligenţi au folosit opţiunile pentru a se proteja împotriva pierderilor. Şi continuă în aceeaşi manieră şi astăzi.

M-am reîntors în sala din Chicago. Şi m-am întrebat: „Dacă oamenii de afaceri continuă să facă asta de atâta timp, de ce aceasta persoană foarte influentă îşi dezinformează publicul?" Apoi, mi-a mai ven. It ceva în minte: „Ce este mai riscant? Să cumperi acţiuni la bursă sau 3a un fond mutual şi să vezi cum valoarea lor coboară cu 60 sau 90 de procente şi să nu te asiguri? Banca îmi cere asigurare pentru proprietăţile imobiliare. Oare de ce industria investiţiilor cu banii de valoare nu cere acelaşi lucru celor implicaţi în ea, mulţi dintre ei contând pe ele pentru când nu vor mai putea lucra?" Nu am răspuns la aceste întrebări nici pană în ziua de azi. Aşa cum am

afirmat şi mai devreme, dacă îţi arde casă, va fi înlocuită în mai puţin de un an şi plătită de compania ta de asigurări. Dar dacă planul tău de pensionare va colaps a din pricina bursei după ce deja te-ai retras din activitate, ce vei face atunci? Iar vei cumpăra, iar vei aştepta, şi te vei ruga? Vei spera că poate bursa va creşte neaşteptat? De aceea, mă întreb de ce băncile te obligă să ai şi asigurare dacă investeşti, în timp ce în industria hârtiilor de valoare acest lucru nu este necesar. Continui să mă întreb de asemenea de ce investitorii profesionişti investesc cu asigurare îi timp ce investitorul de rând, care se bazează pe acţiunile de la bursă când o fi bătrân, investesc *despuiaţi* şi *fard acoperire**

Vocabularul asigurărilor

Dacă vrei să te retragi din activitate bogat şi tânăr, este important să investeşti şi ceva timp învăţând cum să-ţi protejezi proprietăţile, mai ales dacă intenţionezi să îţi conservi averea în hârtii de valoare. Vei face asta învăţând şi înţelegând ceea ce tatăl meu numea „limbajul unui investitor sofisticat”, în seminarele mele pentru investiţii îl numesc vocabularul asigurărilor.

Înainte de a expune aceste cuvinte, cred că este necesar să trecem în revistă altele. Următoarele cuvinte

trebuie definite înainte de a intra în vocabulânii asigurărilor.

1. Investitor vs. Speculant: majoritatea celor care se cred investitorii sunt de fapt speculanţi. Aşa cum mulţi consideră ca pasivele lor sunt active, mulţi investitori sunt mai degrabă speculanţi. Şi încă ceva. Mulţi dintre cei care consideră că *investesc* nu fac altceva decât să *economisească.* Acesta este motivul pentru care mulţi oameni care au planuri de pensionare 401 (k) sau IRA, sau Keogh spun deseori: „Fac economii pentru când o să ies la pensie”. Cineva care face economii pur şi simplu pune nişte bani într-un cont şi nu face nimic altceva. Un investitor este o persoană care se ocupă în mod activ de propriul său portofoliu sau cont. De aceea multe planuri de pensionare sunt de fapt economii. Cineva care face economii pur şi simplu pune banii într-un cont şi nu mai întreprinde nimic altceva. Un investitor este cel care se ocupă în mod activ de portofoliul sau de contul lui.

Prin urmare, care este diferenţa dintre un investitor şi un speculant? Un investitor cumpără ca să păstreze, iar un speculant cumpără ca să vândă mai departe* Atunci când cineva spune: I „Am cumpărat acţiuni sau imobiliare pentru că le va creşte preţul”, recunosc în el un speculant;

cu alte cuvinte cumpără numai pentru a face să circule mai departe, nu pentru a folosi. De aceea spun ci majoritatea sunt speculanţi şi nu investitori. În general, un speculant îşi doreşte ea preţul proprietăţii lui să urce, ca să obţină un profit de pe urma vânzării ei. Un investitor vrea ca investiţia lui să îi returneze banii cât mai repede posibil, dar în acelaşi timp să rămână proprietatea lui. Tatăl bogat spunea:

— Un investitor cumpără o vacă pentru lapte şi pentru viţel. Un speculant o cumpără numai pentru tăiere.

Dacă vrei să ai succes în lumea investiţiilor, indiferent dacă este vorba despre hârtii de valoare, afaceri sau imobiliare, trebuie să fii şi investitor şi speculant. Un investitor ştie cum să analizeze şi Să-şi administreze investiţiile, iar speculantul ştie cum şi unde să cumpere şi să vândă. Un investitor de obicei aşteaptă un flux de numerar de pe urma proprietăţilor sale, iar speculantul vrea să aibă un câştig de pe urma cumpărării cu un preţ mic şi a vânzării cu un preţ mare.

2. Investitor fundamental vs. Învestitor tehnic: un investitor fundamental verifică declaraţia financiară a unei companii sau proprietăţi. El este interesat de cele mai multe ori de venituri, de echipa managerială şi de

potenţialul pe termen lung al unei afaceri. Un investitor tehnic pur nu manifestă interes pentru datele de bază referitoare ia o companie. Nu îi pasă dacă aceasta este profitabilă sau bine condusă. Este animat doar de evoluţia pieţei la momentul respectiv, în timp ce 1111 investitor fundamental este atent la declaraţii fiscale, unul tehnic este mai interesat la graficele privind evoluţia burser Am dat exemplu de asemenea graiice ceva mai departe.

Un investitor tehnic poate fi foarte priceput şi totuşi să piardă bani pentru că îi lipsesc unele cunoştinţe fundamentale. Mulţi comercianţi devin faliţi sau pierd mult pentru că au cunoştinţe slabe de administrare a banilor proprii. Acest lucru este valid şi în cazul investitorilor fundamentali. Mulţi dintre aceastia se întreabă de ce nici nu fac, dar nici nu pierd bani, deşi investesc în companii serioase şi profitabile. O mare parte dintre ei pierd, deşi investesc pe baze serioase, pentru că le lipsesc anumite abilităţi tehnice.

Acestea sunt motivele pentru care tatăl bogat a vrut ca atât eu cât şi fiul lui să devenim investitori sofisticaţi şi calificaţi, care au bune abilităţi atât fundamentale, cât şi tehnice.

3. Investitorul de rând vs. Învestitorul sofisticat:

investitorul de rând nu prea ştie nici ce este o declaraţie financiară. Se simte bine dacă investeşte pe termen lung, dacă îşi purifică portofoliu investind în fonduri mutuale, apoi cumpărând, aşteptând şi rugându-se. Învestitorul sofisticat este persoana care are şi bani şi care înţelege atât tehnicile fundamentale de investiţie, dar şi pe cele tehnice, de vânzare-cumpărare.

Cuvinte care vă vor ajuta să câştigaţi în orice conjunctură

Dacă vrei să te retragi din activitate tânăr şi bogat, este vital să-ţi protejezi şi să-ţi asiguri proprietăţile în cazul unei pierderi catastrofale. Învestitorul de rând care optează pentru hârtii de valoare nu se simte niciodată în siguranţă. De aceea simte că a investi este riscant, şi, în cazul lui, chiar este. Din pricina acestei nesiguranţe, îşi va încredinţa banii unui administrator de fond, sau unui frate care este agent de bursă sau unui consilier financiar, în speranţa că acea persoană îl va scuti de 1111 dezastru financiar. Problema este că niciunul dintre aceastia nu îl poate proteja în faţa unui crah financiar şi nici nu îl poate ajuta să facă bani pe o piaţă de acţiuni fluctuanta.

Modul prin care poţi atât câştiga cât şi proteja proprietăţile în orice piaţă bursieră este să înveţi şi să

înţelegi cu adevărat vocabularul investitorului tehnic şi fundamental, mai ales în cazul hârtiilor de valoare. „Este uşor de făcut dacă veţi afecta şi puţin timp. Aşa cum banca îţi va cere o declaraţie fiscală înainte de aţi acorda un împrumut, lucru fundamental, şi îţi va solicita tot felul de asigurări pentru investiţiile imobiliare, pentru a fi în siguranţă în cazul unui risc tehnic sau al unei catastrofe, acelaşi lucruri ar trebui să le soliciţi şi tu de la tine însuţi dacă investeşti în hârtii de valoare. Unele dintre aceste cuvinte sunt:

1. Tendinţe
2. Media mobilă
3. Ordine limită
4. Opţiuni Call
5. Opţiuni Put
6. Strategii Straddle
7. Shorts
8. Şi multe altele

Investitorul de rând se poate să fi auzit o parte din aceşti termeni, dar probabil că nu îi înţelege şi nici nu i-a folosit vreodată. Mulţi din această categorie de investitori alungă aceste cuvinte spunând că „Este prea riscam”. Afirmând că ceva este prea riscant ar putea însemna de

asemenea: „Sunt prea leneş ca să viprofundez problema”.

Ceea ce trebuie să ştiţi

Dacă vreţi să vă conservaţi averea în hârtii de valoare, trebuie să ştiţi cum să le asiguraţi împotriva căderii pieţei. În continuare se afla o democraţie a ceea ce ar trebui să ştiţi. Din nou debutează cu cuvinte:

TENDINŢE

Fiecare invenstitor sofisticat trebuie să înţeleagă tendinţele. Există o zicală care circulă printre investitorii sofisticaţi şi care sună astfel: „Tendinţa e de partea ta. Vă rog să vă amintiţi şi să folosiţi această zicală.

Prin urmare, ce e tendinţa? Cea mai bună metodă de a vă explica este prin a vă spune o povestioară. Pe când eram adolescent, în Hawaii, majoritatea prietenilor mei se antrenau pentru a deveni surferi profesionişti. În fiecare iarna, când valurile uriaşe veneau din nord, intram în apa pentru a ne demonstra curajul şi a ne îmbunătăţi practica. Într-tirt an, a venit un student de pe continent. Se descurca destul de bine pe valurile de vară. Când a venit iarna, s-a aruncat în api gândindu-se ca nimic nu s-a schimbat, cu excepţia mărimii valurilor. Când a urcat pentru prima oară pe coama unui val, s-a dezechilibrat şi a fost de-a dreptul măturat la baza lui. L-au acoperit apele şi

nu l-am mai văzut un timp. După aceea, a reapărut, tuşind şi înotând cât îl ţineau puterile. Celor prezenţi nu le venea să-şi creadă ochilor. Nu puteam crede că încerca să înoate împotriva curentului. Qnul dintre noi a reuşit să spună în cele din urmă:

— Nu-mi vine să cred că înoată împotriva curentului Nimeni nu poate fi un înotător atât de puternic.

Când valurile mari se lovesc de ţărm, toată acea apă trebuie să îşi regăsească drumul înapoi în mare. Această mişcare a apei creează un curent de separaţie. E ca şi cum un râu de apă s-ar mişca paralel cu plaja şi apoi în mare. Cei crescuţi în insule, ca mine, ştiu că trebuie să se relaxeze şi să lase curentul să îi poarte în ape mai adânci. De îndată ce curentul a dispărut, nu facem decât să înotăm sau să plutim pur şi simplu printr-un canal de siguranţa. Acest tânăr nu a ştiut cât de puternic poate să fie un curent de separaţie. În loc să se lase în voia curentului, a încercat să i se opună, 3-a cuprins epuizarea şi aproape s-a înecat. Acelaşi lucru se întâmplă şi investitorilor începători.

Ciclurile de investiţii vin în valuri, aşa cum vin şi valurile oceanice. De asemenea, se schimbă în funcţie de sezon. Surferii învaţă să respecte schimbarea de putere a

valurilor şi apoi la fiecare schimbare de anotimp. La fel fac şi investitorii sofisticaţi. De aceea ei spun ci tendinţa e de partea ta. Aşa cum surferii experimentaţi învaţă să nu se opună curentului şi valurilor, investitorii sofisticaţi se adaptează tendinţelor, schimbând strategiile dacă este necesar, sau stând deoparte dacă lucrurile devin prea tumultuoase. Învestitorii de rând continuă să cumpere şi aştepte, cumpără acţiuni la preţuri mici, sau îşi sună şi întreabă agentul „Chiar am ajuns la fund?” atunci când îi răstoarnă valul.

Trei tendinţe fundamentale

Există trei tendinţe fundamentale care afectează atât investiţiile în hârtii de valoare, cât şi alte tipuri de investiţii. Una este piaţa cu tendinţă ascendentă, numită de obicei piaţă *bull.* A doua tendinţă este piaţa descendentă şi se numeşte piaţă *bear.* Al treilea tip de tendinţă este o piaţă liniară, care nici nu creşte, nici nu coboară. Învestitorul sofisticat foloseşte diverse tipuri de strategii pentru fiecare tendinţă în parte. Învestitorul de rând arc o singură strategic pe care o foloseşte pentru a le aborda pe toate cele trei. De aceea pierde în cele din urmă. Ideea investiţiei pe termen lung este una bună în esenţă, dar a investi pe termen lung cu un singur tip de

strategie este strategia unui perdant.

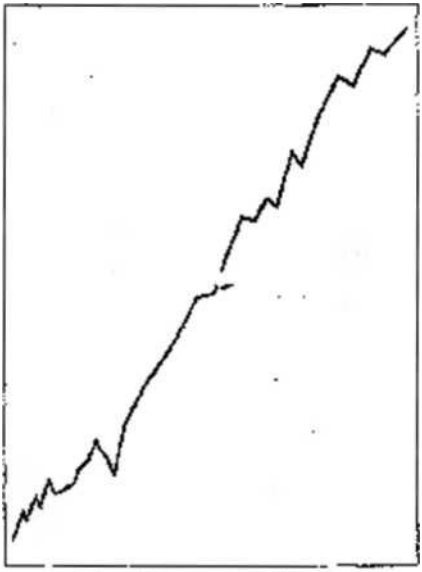
Pană şi animalele ştiu că fiecare anotimp aduce schimbări. Când simt apropierea iernii, ştiu că trebuie să se pregătească pentru anotimpul rece. Acest lucru este valabil şi pentru investitorul sofisticat. Numai investitorul de rând crede afirmaţiile consilierului său financiar. „Investeşte pe termen lung. Cumpără şi păstrează deşi piaţa este în scădere”. Dacă animalele sunt atât de inteligente încât să perceapă schimbările, de ce nu pot face şi oamenii la fel?

MEDIA MOBILĂ

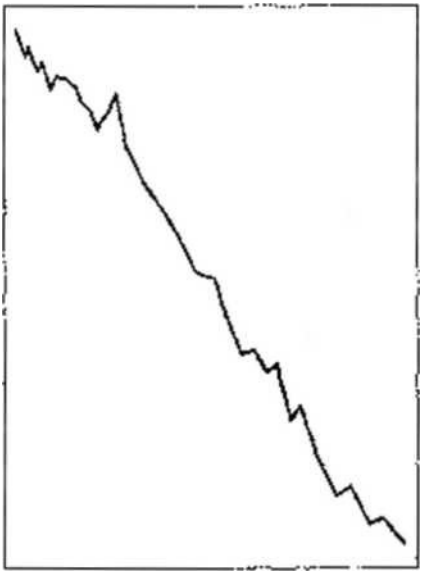
Tendinţa este cauzată de cumpărători şi vânzători. Dacă exista mulţi cumpărători, tendinţa este crescătoare, Da, că numărul celor care vând este mai mare, tendinţa este descrescătoare. Un investitor de rând se simte liniştit atunci când consilierul financiar îi spune: „Piaţa a crescut în ultimii 40 de ani/1 Investitorul sofisticat nu urmăreşte valorile medii pe termen lung, ci mediile mobile. Aşa cum un surfer este atent la creşterea şi descreşterea fluxului, investitorul sofisticat este atent la intrarea şi retragerea fluxului monetar de pe piaţă. Acesta din urmă urmăreşte aceste grafice pentru că îi indică ce strategie să adopte.

Diagrama de mai jos este un grafic al unei medii mobile.

Cum am afirmat şi mai devreme, investitorii fundamentali verifică declaraţiile financiare ale unei firme, echipa managerială, iar investitorul tehnic este atent la diagrame, cum ar fi cea de mai jos.



Tendință ascendentă



Tendinţă descendentă

i

i

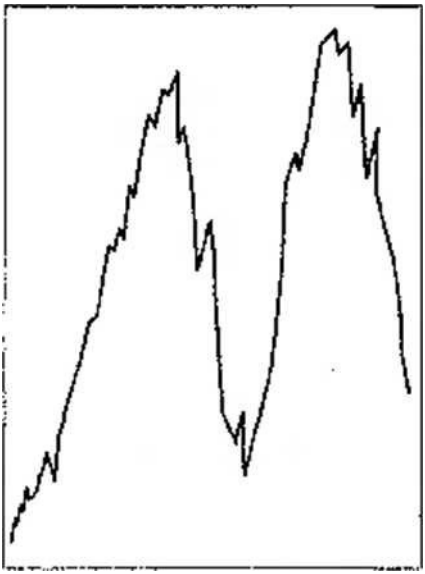
i – Tendinţă, liniara

Cum ştii case schimbă tendinţa îţi poate da indicii piaţa despre acest lucru? Răspunsul este afirmativ. Nu este o ştiinţă exacta, dar cu siguranţă e o tehnică mai buna decar ghicitul, bănuielile şi ponturile.

Majoritatea ştie că meteorologii pot prezice un uragan. Deşi prognozele meteorologice nu sunt o ştiinţă exactă, totuşi putem fi avertizaţi dacă ne paşte o furtună

devastatoare. Şi un speculant tehnic poate face aproape acelaşi lucru. Asta înseamnă ca în timp ce investitorul de rând îşi păstrează achiziţia şi se roagă ca piaţa să rămână crescătoare, investitorii profesionişti vând înainte ca furtuna să se dezlănţuie.

Sunt numeroase semne pe care un speculant tehnic le urmăreşte. Graficele următoare amtă unul dintre aceste tipare grăitoare de care este interesat investitorul tehnic.



DOUBLE TOP

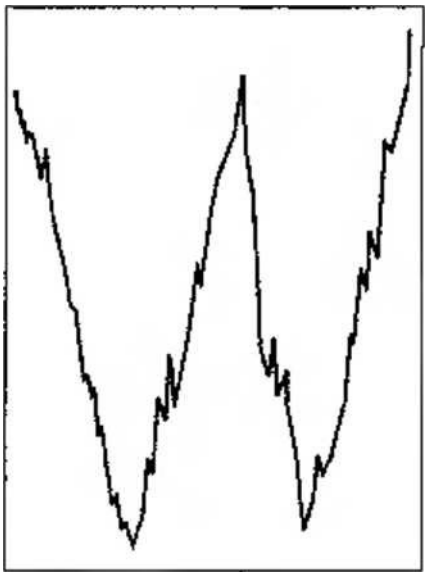
Aşa numesc speculanţii tehnici un asemenea grafic. Când investitorii tehnici văd acest tipar al mersului pieţei, devin prudenţi şi încep să schimbe strategiile

investiţtonale, sau chiar să iasă total de pe piaţă. După cum observaţi, preţul acţiunilor a scăzut brusc imediat după a doua urcare.

DOUBLE BOTTOM

Un tipar asemănător vom identifica şi când preţurile scad. Acesta se numeşte *dome bottom** Când investitorii tehnici văd un asemenea grafic, schimbă din nou strategia sau încep să cumpere acţiuni în timp ce investitorii de rând au renunţat să mai spete şi încep să vândă.

Sunt multe tipuri de grafice pe care le urmăresc investitorii tehnici. Acestea nu au însă valoare absolută şi nici nu constituie o garanţie. Totuşi, prin cic, investitorul sofisticat deţine un avantaj net faţă de cel de rând, care nu are nici cea mai vagă idee despre semnificaţia lor. Un mare avantaj al investitorului



sofisticat în acest caz este acela ca arc ti mp să îşi asigure proprietăţile. Învestitorul de rând rămâne neprotejat şi lipsit de vreo asigurare. Viitorul financiar a milioane de investitori este expus riscului, aceştia sperând că sfatul consilierului lor financiar îi va feri de furtunile care lovesc regulat orice piaţa de capital.

Mă înfior de câte ori îi aud pe aşa-zişii experţi financiari spunând: „Investeşte pe termen lung. Nu intra în panică. Stai liniştit. Nu uita că evoluţia pieţei în medie a fost crescătoare în ultimii 40 de ani. Ori de câte ori îi aud, scutur din cap şi compătimesc milioane de oameni care îi ascultă şi le încredinţează viitorul financiar. A investi nu

este riscant dacă ştii ce faci.

Instrumentele investitorului sofisticat

Investitorul de rând nu are decât două soluţii atunci când orientarea pieţei se schimbă. Să păstreze şi să piardă şi să vândă şi să piardă. Mai ieri, am auzit un expert în investiţii spunând: „În februarie 2000 v-am spus să vindeţi totul”, Acesta poate fi un sfat bun pentru un investitor de rând, dar investitorul sofis ticat arc. Şi alte opţiuni în afară de a vinde sau a cumpăra, pierzând în ambele cazuri.

Următoarele sunt unele dintre instrumentele mentale pe care investitorii sofisticaţi le folosesc pentru a-şi proteja proprietăţile şi a câştiga în orice conjunctură a pieţei. Acestea sunt instrumentele care îi ajuta să facă bani şi să îi asigure pe aceştia din urma când piaţa are o tendinţă descendentă.

ORDINUL LIMITĂ

Un investitor sofisticat îşi poate suna agentul şi impune un ordin limită dacă bănuieşte faptul că preţul acţiunilor lui va scădea, mai ales dacă tendinţa pieţei este descendentă. Învestitorul de rând nu face nimic şi dacă preţul acţiunilor lui scade, nu are ce face altceva decât să contemple. Neştiind ce să facă, strategia lui „cumpără, aşteaptă şi roagă-te* se metamorfozează într-o strategie

„cumpără, aşteaptă şi pierde”.

Modul de funcţionare al unui ordin limită este următorul: să spunem că acţiunile talc valorează azi 50 de dolari, iar diagramele spun că preţul este în scădere. Toc ceea ce trebuie să faci este să îţi suni agentul şi să îi spui să fixeze preţul de să spunem, 48 de dolari. Dacă preţul noţiunii începe să scadă, să spunem cu 30 de dolari, pentru că există mulţi vânzători pe piaţă, preţul pe care tu i-ai cerut devine valid pe toată piaţa, acţiunile se vând la 48 de dolari şi pierderea ta se rezuma la numai 2 dolari. Învestitorul de rând ar pierde 18 dolari şi s-ar ţine cu dinţii de pachetul lui de acţiuni.

Deşi această metodă este adesea folosită drept o măsura de protecţie de către investitori, nu este foarte des folosită de către investitorii foarte sofisticaţi. Adesea, preţurile acţiunilor tind să se diferenţieze la tranzacţia de deschidere, iar investitorii au deja cunoştinţă de aceste lucruri şi au decis să vândă acţiunile sau să anuleze ordinul limită. În continuare, vi voi prezenta două motive pentru care ordinele limită s-ar putea să nu fie folositoare în cadrul unei pieţe descrescătoare sau fragile.

Unul dintre motivele pentru care un investitor profesionist alege să nu folosească un ordin limită este

pentru că piaţa scade fulgerător. Uneori, în acest rip de piară, ordinul limită este transmis Tară a putea fi executat. De exemplu, să spunem că preţul acţiunii este de 50 de dolari. Din moment ce piaţa scade, investitorul poate stabili un ordin limită de 48 de dolari. Asta înseamnă că dacă preţul cade la 48 de dolari, acţiunile se vând automat. Dar dacă preţurile ar scădea foarte repede, preţul de 48 de dolari ar putea fi ignorat. Acest lucru înseamnă că atât de mulţi oameni vând încât nu există cumpărători pentru 48 de dolari, astfel încât ordinul este ignorat. Dacă preţul se opreşte la 40 de dolari pentru ca puţini cumpărători intervin, cel mai bun lucru pe care îl poate face un investitor este să accepte acest preţ pentru acţiunile sale sau să vândă la 40 de dolari. Ordinul lor nu a fost pus în aplicare.

Al doilea motiv pentru care investitorul sofisticat ar alege să nu folosească un ordin limită este acela că nu este sigur de tendinţa pieţei. De exemplu, acţiunile valorează 50 de dolari, iar ordinul impune un preţ de 48 de dolari. Preţul scade la 47, iar acţiunile sunt vândute la 48 de dolari. Învestitorul este uşurat până îşi dă seama că piaţa arc din nou o tendinţa ascendenta şi preţul acţiunilor lui a ajuns la 65 de dolari. Nu numai că a pierdut 2 dolari

per acţiune, dar au ratat coiaţia suplimentară de 17 dolari.

A da lovitura sau a fi lovit

Am auzit deseori pe câte cineva spunând: „Am dat lovitura la bursă. În timpul revoluţiei afacerilor pe Internet, mulţi au intrat în horă gândindu-se să dea lovitura, dar ei au fost cei care au încasat una... Astăzi, pe mulţi îi umfla râsul când aud de afaceri pe Internet şi spun: „Cum de au putut alţii să fie atât de naivi? * Dar fumca nu a auzit prea des de cei care dau lovitura şi când piaţa este în ascensiune şi când e descrescătoare.

Un prieten de-al meu n făcut avere cumpărând devreme în nebunia aceea a ofertelor publice iniţiale pe Internet. A dat lovitura. Dar a dat lovitura şi când lucrurile au început să meargă prost. Înainte de apogeu, la sfârşitul lui 1999, a vândut fiecare acţiune pe care o deţinea. Apoi, a început să facă shorting (vă voi explica mai târziu) cu acţiuni ale unor companii care îl făcuseră bogat atunci când cran bine cotate la bursae Trei dintre acele companii au dat faliment. Aşa că a făcut avere şi când compania mergea foarte bine, dar a făcut avere şi mai mare când a început declinul. De ec” (Motivul a fost că nu a folosit banii lui şi nici nu a plătit taxe pentru banii pe care i-a câştigat din vânzarea acţiunilor acelor companii.

Când i-am cerut explicaţii, a spus:

— Am făcut shorting cu acţiunile când erau bine cotate, ceea ce înseamnă *ei.* Le-am împrumutat. Apoi companiile au intrat în declin şi au falimentar. Nu am de plătit taxe pentru că nu am semnat contracte, deci nu datorez nimic. Ceea ce am avut de făcut a fost să vând acţiuni pe care nu le deţineam eu, pe care le-am împrumutat, iar acum aştept momentul când la voi putea cumpăra din nou şi reinrna persoanei de la care le-am împrumutai.

Azi, arc peste 875 000 de dolari, hani pe care i-a făcut prin acest procedeu, investind într-un fond mutual scutit de taxe, colectând dobândă care nu este impozabilă. Dobândă pe care a obţinut-o de pe urma banilor câştigaţi clin vânzarea acţiunilor al căror proprietar nu era el. Spune:

— Aştept ocazia să cumpăr din nou aceste acţiuni, dar până atunci adun dobânda de pe urma unui capital neimpozabil

Dacă nu înţelegeţi acest tip de tranzacţie, nu vă faceţi griji. Majoritatea nu înţelege. Dacă vreţi să o înţelegeţi, contactaţi un agent de bursă sau pe contabilul dvs. Să vedeţi dacă ci vă pot explica mai bine.

Ideea esenţială este că dacă vreţi să daţi lovitura în

ascensiune, trebuie să ştiţi să daţi lovitura şi atunci când lucrurile merg prost. Dacă nu, veţi fi unul dintre cei care încasează lovitura de la cei care dau lovitura.

Există multe de spus şi de învăţat despre instrumentele tranzacţionale profesioniste, cum ar fi ordinele. Sunt multe aspecte legate de a face investiţii cu aceste instrumente, nu numai să-i dai agentului tău de bursă dispoziţii de vânzare sau cumpărare. Învestitorii sofisticaţi trebuie să deţină mai multe instrumente decât cei de rând. Dacă nu, şi ei vor încasa lovituri de la cei care dau lovitura.

Acest avantaj, recunosc, nedrept, pe care îl au investitorii sofisticaţi este motivul pentru care, atunci când sunt întrebat:» Ce sfat aţi da investitorului de rând?" răspund astfel: „Să nu fie de rând. K Spun aceste lucruri pentru că atât viitorul, cât şi securitatea ta financiară sunt mult prea importante pentru a fi doar de rând.

Avertizare: Aceasta nu este o carte despre aspecte tehnice. Exemplul de mai sus despre ordine nu este decât o foarte simplă explicaţie. Un investitor sofisticat ştie când să folosească un ordin Limita pentru că sunt momente elnd acesta funcţionează şi momente elnd nu are nicio utilitate. Înainte de a vă grăbi să folosiţi unul dintre aceste procese tehnice, vă rog să vă informaţi, să

citiţi, să mergeţi la seminare, să căpătaţi experienţă înainte de a folosi aceste metode pe care le-am descris şi pe care la voi descrie.

Principalul motiv pentru care enumăr unele dintre aceste tehnici este că vreau să le arăt celor care cred că a investi este riscant faptul că nu trebuie să fie aşa. Depinde de fiecare în parte să capete mai multe cunoştinţe dacă vrea să le folosească.

OPŢIUNILE CALL

Un alt cuvânt pentru opţiuni este asigurarea. Explicat simplu, o opţiune Caii îi dă proprietarului dreptul de a cumpăra acţiuni la bursă la un anume preţ per acţiune pentru o perioadă predeterminată. O opţiune Cal! este o poliţă de asigurare, protejând investitorul de la a rata o *creştere* bruscă a preţurilor acţiunilor. De exemplu, să spunem că tendinţele şi diagramele mediilor mobile indică faptul că mai mulţi cumpărători intră pe piaţă, astfel încât preţurile urca şi investitorul vrea să se asigure că poate cumpăra pachetul de acţiuni la un preţ mai bun în cazul în care acestuia îi creşte valoarea. Să spunem că preţul acţiunilor este de 50 de dolari într-o anumită zi. Învestitorul îl sună pe agentul de bursă şi îi transmite că vrea. Să cumpere o opţiune pentru a achiziţiona 100 de

acţiuni de 50 de dolari fiecare. S-ar putea să plătească 1 dolar pe acţiune pentru acea opţiune Cal), costându-l 100 de dolari (fiecare opţiune acoperă 100 de acţiuni). Se protejează astfel de o mişcare ascendenta bruscă.

Trei săptămâni mai târziu, investitorul se întoarce de la pescuit şi află că preţul a crescut la 60 de dolari pe acţiune. Automat, opţiunea îi permite investitorului să cumpere 100 de acţiuni la 50 de dolari. Ar putea apoi, dacă vrea, să vândă aceleaşi 1G0 de acţiuni la 60 de dolari fiecare.

Altfel, dacă preţul acţiunii s-ar fi menţinut la 50 de dolari pe acţiune sau ar fi coborât, opţiunea ar expira în van, sau, după cum ar spune un investi cor sofisticat, „fără niciun câştig financiar.

În exemplul în care preţul creşte la 60 de dolari pe acţiune, investitorul de rând şi-ar putea exercita dreptul de a cumpăra 100 de acţiuni la 50 de dolari pe acţiune pentru 5000 de dolari şi de a vinde simultan 100 de acţiuni pentru 6000 de dolari, câştigând 900 de dolari (6C00 – 5 000 – 100 preţul opţiunii). Pe de altă parte, investitorul sofiscicat ar alege să îşi vândă opţiunea pentru 10 dolari pe acţiune, sau 1.000 de dolari pentru pachetul de 100 de acţiuni, câştigând 900 de dolari (1000 – 100, costul Opţiunii).

Examinând tranzacţia, vom vedea că investitorul de rând a pus la bătaie 5.000 de dolari pentru a câştiga 900. Învestitorul sofisticat a folosit numai 100 de dolari pentru acelaşi câştig. Judecând după acest exemplu simplificat, care investitor credeţi că a făcut mai mulţi bani cu banii lui?

Răspunsul meu ar fi că investitorul sofisticat, care a cumpărat şi a vândut opţiuni. Îi iveşti toiul de rând a riscat 5.000 de dolari pentru a câştiga 900, adică un procent de 18% pe luuă. Învestitorul sofisticat a riscat 100 de dolari şi a câştigat 900 în mai puţin de o lună cu o rata a câştigului de 900%.

Repet, acesta este un alt exemplu simplificat la maximum, şi vă recomand să citiţi mai mult, să câştigaţi experienţă şi să găsiţi un agent de bursă competent care să vi asiste în acest proces de învăţare.

Acest exemplu ilustrează de ce tatăl bogat nu a vrut să aibă multe proprietăţi, ci a preferat să controleze. Opţiunile vă oferă concrolul asupra proceselor de vânzare Cumpărare. Este de asemenea reprezentativ pentru modul în care funcţionează pârghia hârtiilor de valoare şi cum poate fi utilizată ca risc minim şi câştiguri mari dacă ştiţi ce faceţi. Învestitorul sofisticat, aşa cum am văzut, a riscat

doar 1 dolar pe opţiune, iar cel de rând 50 de dolari pe acţiune. Întorcându-ne la discuţia despre viteza banilor, să ne gândim: banii cărui investitor circulă mai repede? Care dintre ei se va îmbogăţi mai repede?

Bogaţilor nu le place să aibă în proprietate multe lucruri

Probabil că acest exemplu v-a atras atenţia asupra unui lucru: nu este obligatoriu să fiţi proprietarii unui pachet de acţiuni pentru a fi proprietarul unei opţiuni. Acest detaliu în general trecut cu vederea poate avea consecinţe financiare imense dacă îl înţelegeţi.

Pe scurt, la cal meu bogat nu a vrut niciodată să fie proprietar, în timp ce tatăl meu sărac îşi dorea acest lucru. Acesta din urma spunea deseori:» Casa asta este pe numele meu"; „Maşina este pe numele meu". Tatăl bogat spunea: „E bine să nu vrei să deţii nimic. E bine să controlezi totul". Opţiunile sunt o exemplificare a acestui mod de gândire. Tatăl meu sărac voia să fie proprietarul stocului de acţiuni, în timp ce tatăl bogat voia să deţină numai opţiunea de a vinde şi de a cumpăra acţiuni. Astăzi, foarte mulţi se mândresc pentru faptul că deţin acţiuni, când de fapt este dezirabil să cumperi şi să vinzi opţiuni. Cu alte cuvinte, cu mai puţini bani cu care ai cumpăra opţiuni, ai putea câştiga mai mult decât cumpărând

acţiuni.

OPŢIUNILE PUT

În exemplul precedent, aţi văzut cum sunt folosite opţiunile Put pentru a face bani în cazul unei pieţe ascendente (bull). Când tendinţa pieţei este descrescătoare, investitorul sofisticat va folosi opţiunile Put nu numai pentru a câştiga bani, dar şi pentru a proteja valoarea acţiunilor în cazul în care ar scădea preţurile.

De exemplu, preţul acţiunilor este de 50 de dolari, Cotaţiile coboară şi acesta scade la 40. Învestitorul de rând a pierdut 10 dolari pe acţiune. Dacă a avut 100 de acţiuni, a pierdut 1.000 de dolari – pe hârtie. Trebuie să înţelegeţi că investitorul a pierdut numai pe hârtie, nu şi în realitate. Ar fi pierdut dacă. Ar fi vândut k 40 de dolari pe acţiune. Tdeea că aceşti bani sunt pierduţi numai pe hârtie îi determină pe mulţi investitori să spună:» Sunt pregătit să rezist de acum înainte. Aceste cuvinte vor să spună ca investitorul va aştepta până când acţiunile vor valora din nou 50 de dolari, lucru care s-ar putea întâmpla peste noapte, peste câţiva ani sau niciodată. Aceasta este strategia» cumpără, aşteaptă, roagă-teft a eternului optimist sau a celui care nu vrea să admită că a făcut o greşeală şi a pierdut.

Invescitorul sofisticat ar investi în alt mod. În loc să îşi facă griji despre valoarea stocului de acţiuni ce *as* putea scădea, acest investitor i-ar cere agentului de bursă să aplice un ordin limită sau ar cumpăra o opţiune Put. Există motive diferite pentru a folosi un ordin şi pentru a folosi o opţiune Put, iar acestea nu intră în intenţiile acestei cărţi, Ideea e ca Investitorul acesta ar face ceva în cazul în care tendinţa pieţei este descrescătoare.

În loc să se roage ca preţurile să nu scadă, să spunem că investitorul sofisticat cumpără o opţiune Put pentru 1 dolar pe acţiune, pentru dreptul de a-şi vinde acţiunile la preţul de 50 de dolari. Aceasta îl costă 100 de dolari 1 peocru fiecare acţiune în parte. Cotaţiile coboară întrucât există mulţi vânzători pe piaţă, iar preţurile ajung la 40 de dolari pe acţiune. Învestitorul sofisticat este fericit pentru că şi-a protejat poziţia la preţul de 50 de dolari pe acţiune. Ceea ce continuă să piardă pe parcurs întrucât acţiunile coboară sub preţul de 50 de dolari recâştigă prin valoarea în creştere a opţiunii. Învestitorul care nu a aclii/. Îţionat-o va pierde dolar după dolar. Învestitorul sofisticai, „acoperit”, are o evoluţie liniara. Pierderea în preţul acţiunii este compensată prin intermediul opţiunii.

Cum face totuşi bani un investitor sofisticat – printr-o

astfel de opţiune – în condiţiile în care un investitor de rând pierde?

Şi-ar putea exercita opţiunea, sau dreprul de a vinde 100 de acţiuni la preţul de 50 de dolari fiecare, şi primi 5000 de dolari. Dacă vrea, va tace pasul armator, acela de a cumpăra 100 de acţiuni la preţul de 40 de dolari – prin urmare va plăti 4.000 de dolari. În final, va avea 100 de acţiuni şi 900 de dolari (1000 fără preţul opţiunii). (Există însă multe reglementări şi reguli ce trebuie luate în considerare.)

Investitorul de rând, fără opţiune Put, nu deţine decât propriile acţiuni, care valorează din ce în ce mai puţin, şi nici nu şi-a recuperat nici cea mai mică parte din bani.

Dacă sunteţi confuzi, nu vă faceţi griji, aşa simte toată lumea la început. Este foarte important să vă amintiţi ceea ce s-a spus la începutul acestei cărţi despre necesitatea de a gândi în termeni contrari. Pentru mulţi, a deprinde folosirea opţiunilor este echivalent cu a învăţa să mănânci cu mâna stângă în condiţiile în care ai mâncat ani la rând cu mâna dreaptă. Nu este imposibil. Este doar nevoie de puţină practică. Trebuie să vă amintiţi ca procesul de folosire a opţiunilor pentru a vă putea proteja proprietăţile şi pentru a face bani indiferent de tendinţa pieţei nu este

unul complex. Majoritatea reuşesc să îl înveţe dacă îşi acordă ceva timp pentru a-l înţelege. Mă repet – pentru că e foarte important – investiţiile nu sunt riscante, dacă te sfătuieşte cine trebuie şi cum trebuie. Nu trebuie să trăieşti cu frica în sân gândindu-te că portofoliul tău din hârtii de valoare va fi ruinat de prima prăbuşire a pieţei de capital. În schimb, poţi să te pregăteşti şi devii din ce în ce mai bogat indiferent de tendinţele acesteia.

Este important de remarcat faptul că investitorul de rând care a pierdut de cele mai multe ori stă, aşteaptă şi ascultă de sfatul consilierului său financiar, de a investi pe termen lung. Procedează astfel pentru că au strategii adecvate unei singure tendinţe de piaţă şi, după cum ştiţi, există trei.

Un investitor sofisticat ar putea nici măcar să nu cumpere acţiuni

Există investitori sofisticaţi care nu cumpără şi nici nu vând vreodată acţiuni. Nu fac afaceri decât cu acţiuni. Mi-am întrebat un prieten care procedează numai astfel şi mi-a spus; „Investiţiile în acţiuni sunt prea încete. Pot să fac enorm de mulţi bani cu minimum de capital investit în opţiuni. În scurt timp. A investi în acţiuni şi a aştepta să şi dea rezultate c ca şi cum nu ai mai face nimic şi ai aştepta

să se usuce vopseaua”.

STRATEGII STRADD LES/C OLLA R

Acestea sunt mijloacele supreme de asigurare. În termeni extrem de simpli, semnifică, aplicarea unei opţiuni Cal! şi a unei opţiuni Put în jurul unui preţ. De exemplu, preţul este de 50 de dolari pe acţiune, iar investitorul sofisticat poate fixa o opţiune Cal! îi 52 de dolari pe acţiune şi una Put la 48 de dolarî. Dacă preţurile urcă până la 62 de dolari pe acţiune, investitorul arc încă dreptul de a cumpăra acţiuni la preţul de 52 de dolari. Dacă preţurile coboară la 42 de dolari, are dreptul de a-şi vinde acţiunile la 48 de dolari, minimizând pierderile. Dacă preţul pieţei este la 42 de dolari şi investitorul are o opţiune Put, care este opţiunea de a vinde la 48 de dolari, acea opţiune devine brusc foarte valoroasă, în multe cazuri chiar mai valoroasă decât acţiunile în sine. Aceste strategii sunt menite a oferi siguranţă faţă de riscurile şi oportunităţile tendinţelor descrescătoare şi crescătoare. Poate fi o atitudine ultraconservatoare dacă ştii ce faci.

Repet că aceasta nu este o carte despre opţiuni. După cum este evident, am simplificat totul pentru ca procesele acestea să fie înţelese în liniile lor fundamentale. Există şi strategii mai sofisticate de protecţie a proprietăţilor şi

câştigurilor.

SHORTS

Copil fiind, mi se spunea să nu folosesc sau să ating lucruri care nu îmi aparţineau. Acest lucru nu este valabil şi pe piaţa bursieră. Când cineva face shorting cu o acţiune, vinde ceva ce nu îi aparţine. Dacă ar fi ştiut mama, am fi avut o discuţie lungă şi sănătoasă. Dar mama nu este investitor.

Trebuie menţionat de la început că un short nu este o opţiune. Când cineva spune „Fac shorting cu un anume pachet de acţiuni", aceasta înseamnă literal că face tranzacţii cu acţiuni şi nu cu opţiuni. Un investitor sofisticat face diferenţa între shorts. Şi opţiuni şi ştie când să nu le folosească. Dar nici acest lucru nu ţine de scopul acestei cărţi.

De ce să faci shorting cu acţiuni? În general, dacă investitorul consideră că preţul unei acţiuni este prea mare, iar piaţa are Tendinţa descendentă, un investitor ar putea folosi această metodă pentru a scoate bani. Prin urmare, va Împrumuta acţiunile altcuiva, le va vinde şi va băga acei bani în bu/unarul propriu. Dacă. Şi când preţul acţiunii coboară, investitorul recumpăvă aceste acţiuni şi le returnează persoanei de la care le-a cumpărat.

Să spunem, de exemplu, că preţul acţiunilor companiei X este de 50 de dolari, iar tendinţa este descendenta. Iată care este ordinea evenimentelor implicate în shorting:

1. Investitorul îşi sună agentul şi îi spune să facă shorting cu 100 de acţiuni ale companiei X.
2. Agentul împrumută 100 de acţiuni din contul altui client şi vinde cele 100 de acţiuni pentru 5.000 de dolari.
3. Investitorul depune cei 5000 de dolari în contul investitorului... şi nu uitaţi că acesta nici măcar nu era proprietarul pachetului de acţiuni.
4. în contul clientului de la care s-a făcut împrumutul, există o datorie de 100 de acţiuni, nu de 5.000 de dolari.
5. De-a lungul timpului, acţiunile companiei X scad la 40 de dolari.
6. Investitorul îşi sună agentul şi îi spune să achiziţioneze 100 de acţiuni ale companiei X pentru 40 de dolari.
7. Agentul cumpără cele 100 de acţiuni la 40 de dolari şi returnează cele 100 de acţiuni în contul clientului de la care investitorul le-a împrumutat.
8. Agentul plăteşte pentru cele 100 de acţiuni din cei 5.000 de dolari din contul investitorului, proveniţi din vânzarea iniţială a celor 100 de acţiuni împrumutate.

9.Investitorul a obţinut 1000 de dolari profit, fără taxe şi comisioane, vânzând acţiuni pe care de fapt nu le deţinea. Învesti. J torul a făcut bani fără a cheltui bani. Acesta este, în linii mari, procedeul de zborting.

1. în momentul în care investitorul a cumpărat acţiunile la 40 de dolari şi a reiurnat cele 100 de acţiuni proprietarului lor, se spune că primul a acoperit poziţia de vânzare. Acestea trebuie ţinute minte.

2. După cum. Vă daţi scama şi Singuri, riscurile sunt imense în acest procedeu. Se por pierde mulţi bani dacă faci shorring şi piaţa are o tendinţă ascendentă, iar preţurile cresc, în exemplul de mai sus, investitorul ar pierde 1 0C0 de dolari dacă preţul ar creşte ia 60 de dolari. Dar, aşa cum spunea tatii bogat: „Nu înseamnă că lucrurile sunt riscante doar pentru că există risc”. Unii investitori sofisticaţi ar aplica o strategie Straddle cumpărând o opţiune Call de 51 de dolari. Dacă tendinţa ar fi din nou ascendentă, iar preţurile ar urca (a 60 de dolari, investitorul ar plăti 51 de dolari pentru fiecare acţiune şi nu 6C, minimizând din nou riscurile.

3. Aţi observat că am făcut referire la tendinţe. Nu uita că tendinţa e de partea ta. Nu fi ca prietenul meu care încerca să înoate împotriva curentului de separaţie. Este

mult mai important să cunoşti relaţia dintre toate aceste noţiuni pe care le-am descris aici decât simpla lor definiţie. Cu alte cuvinte, este mult (n-ai sigur să faci shoriing în cadrul unei pieţe descendente decât al uneia ascendente sau liniare.

4. Dacă nu ai priceput nimic din ceea ce s-a spus aici, nu-ţi face griji. Nu e nevoie decât de puţin timp şi exerciţiu pentru ca aceste cuvinte să devină o parte din vocabularul tău dacă doreşti. Principalul este că investiţiile nu trebuie să fie riscante, mai ales dacă investeşti şi ceva timp în educaţia ta financiară, aşa cum faci acum. Odată ce înveţi să minimizezi riscul, poţi să îţi măreşti uşor câştigurile, pentru că nu vei face ceea ce fac investitorii de rând.

De ce nu e nevoie de bani ca să faci bani

Oamenii mă întreabă deseori: „Nu este necesar să ai bani ca să poţi să faci bani? * Dacă aţi înţeles procesul de speculare a acţiunilor descris mai sus, cunoaşteţi răspunsul la această întrebare, Atunci când o persoană speculează o acţiune ei primesc banii pentru a vinde ceva ce nu deţin. Prin urmare nu sunt necesari bani pentru a face bani, Totuşi răspunsul adecvat la întrebarea: „Nu este necesar să ai bani ca să poţi să faci bani*?”* este: „Depinde de cine anume face investiţia/1 Tatăl bogat spunea:

— Cu cât ai mai puţină înţelepciune financiară, cu atât ai nevoie de mai mulţi bani ca să câştigi, însă bani puţini. Dacă însă ai inteligenţa financiară, nu ai nevoie de mulţi bani ca să faci mulţi bani.

Exemplul de mai jos ilustrează această idee mai profund şi ilustrează de asemenea valoarea unui vocabular financiar bogat şi bine înţeles.

Acum câteva luni, mi-am ckemat agentul de bursă, Tom, şi 1 am pus să scrie o opţiune Put în alb pentru acţiunile unei companii. „Scrie-o pentru opt contracte”. F.l mi-a pus câteva întrebări şi mi-a spus apoi: „S-a făcut”. Întrebările pe care mi le-ft pus nu privesc tematica acestei cărţi.

Ceea ce făcusem a fost să vând opţiuni Put şi nu să le cumpăr. Acesta este un detaliu important. Motivul este acela că în general, până acum, majoritatea a cumpărat opţiuni, acestea fiind folosite drept poliţe de asigurare. Când faci ceea ce am făcut eu, înseamnă că vinzi opţiuni, şi nu cumperi. Cei foarte bogaţi vând opţiuni tot aşa cum vând şi acţiuni, nu cumpăra. Bill Gates a devenit cel mai bogat om din lume vânzând şi nu cumpărând acţiuni Microsoft. Acest lucru este valabil şi în lumea opţiunilor. Numai că este mai rapid, mai facil şi poate fi şi mult mai profitabil, repet, dacă ştii ce faci.

Atunci când i-am spus agentului meu că vreau să întocmesc opţiuni Put în alb, i-am spus de fapt: „Vreau să vând opţiuni asupra unor acţiuni pe care nu le deţin*” în acest context este vorba despre opţiuni Put şi voiam zece contracte, ceca ce însemna 1000 de acţiuni, din moment ce un contract este valabil pentru 100 de opţiuni.

Tom m-a sunat mai târziu şi mi-a spus:

— Ai cinci dolari.

l-am mulţumit, iar tranzacţia era încheiată pentru moment. Nu trebuia să urmăresc acţiunile şi puteam să îmi văd de De melc. Când s-a exprimat astfel, a spus de fapt că depusese 5000 de dolari în contul meu în acea zi. Cu alte cuvinte, uni luase mai pui în de cinci minute ca să câştig 5.000 de dolari. Mai mult, nici nu cheltuisem nimic şi nici nu vândusem nimic. Nu vândusem nimic şi câştigasem totuşi 5000 de dolari. (Lămurire: nu am pus la bătaie bani şi nici nu am vândut nimic palpabil, dar am mai multe active în contul meu tranzacţional care acţionează drept colateral al acestei mişcări financiare, care îmi permit să lucrez în acest mod cu agentul meu de bursa.)

Câteva săptămâni mai târziu, m-a sunat şi mi-a spus:

— S-a terminat.

— Minunat, am răspuns cu Apropo, noi când mai jucăm golf? ***Traducere*** încă de la început precizez că nu am scris despre această tranzacţie ca să mă laud, ci ca să ilustrez puterea cuvintelor. De fapt, aceste cuvinte sunt mai mult decât cuvinte pentru mine. Sunt însufleţite în mintea mea. Aceste cuvinte sunt instrumente care mă îmbogăţesc; care îmi permit să fac bani fără a pune ta bătaie alţi bani. Tatăl bogat spunea de altfel: „Există cuvinte care te îmbogăţesc şi cuvinte care te sărăcesc”.

Când i-am spus lui Tom „întocmeşte: o opţiune Put pentru compania X”, i-am spus „Vinde cuiva dreptul de a-mi vinde pachetul de acţiuni pe care îl deţine, la un anumit preţ/ în acea zi, compania X vindea ta aproximativ 45 de dolari pe acţiune. Opţiunea mea Put asigura persoana care o cumpăra că îi voi achiziţiona acţiunile la un preţ de 40 de dolari. Cu alte cuvinte, vindeam o poliţă de asigurare deţinătorului stocului. Daci preţul ar fi scăzut la 40 de dolari pe acţiune, şi s-ar fi aplicat opţiunea, aş fi cumpărat la acel preţ, iar el ar fi fost protejat de alte pierderi.

Când Tom m-a sunat şi mi-a spus „Ai cinci dolari”, se referea la faptul că am 5 dolari pe acţiune acoperiţi de opţiunea Put, în vocabularul celor care fac tranzacţii cu obligaţiuni, „a scrie” înseamnă a vinde. Acelaşi cuvânt

este folosit în industria asigurărilor. De multe ori am auzit un agent de asigurări spunând: „Îţi scriu o poliţă de asigurare pe viaţă cu o primă de 100.000 de dolari”. Un alt cuvânt folosit în asigurări este „a subscrie”, ce s-ar traduce prin faptul că îţi garantează ceva la un anumit preţ. Cu alte cuvinte, „scrie” înseamnă a vinde şi în lumea asigurărilor şi în lumea tranzacţiilor cu opţiuni, în acest caz, îi sub seri am investitorului expunerea la risc cu *5* dolari pe acţiune. Îi garantam Investitorului faptul că i-aş fi cumpărat pachetul de acţiuni la 40 de dolari dacă preţul ar fi coborât atât de mult» în acest caz, eu luasem locul companiei de asigurări, motiv pentru care „scriam, o opţiune în alb”. Asiguram ceva ce nu deţinea, exact aşa cum fac toate companiile de asigurări.

Mentalitatea unui ratat

Vă aud pe unii dintre voi spunând: „Dar este riscant. Ce se va întâmpla dacă piaţa se va prăbuşi? Dacă vei fi nevoit să cumperi acţiunile la 40 de dolari?” Aşa cum am tot repetat pe parcursul acestei cărţi, trebuie să ai mentalitate deschisă dacă vrei să înveţi ceva. Aşa cum tot spunea tatăl bogat: „Deşi riscul există, nu înseamnă că este riscant”.

Am păstrat această secţiune pentru sfârşitul cărţii

deoarece voiam să mă asigur că mentalitatea voastră este pregătită cât de cât pentru a primi această informaţie. Nu am mai scris despre acest subiect pentru că nu am mai scris nici despre importanţa mentalităţii. Pentru mulţi este greu să înţeleagă şi, cu atât mai mult, să accepte ceea ce voi spune în continuare. Dacă aţi reuşit să ţineţi pasul până acum, vă felicit. Când discut cu prieteni de-ai mei cu mentalitate de ratat, adică dominată de frică, „zgomotul" provocat de ea este atât de puternic, încât nu pot auzi ceea ce am eu de spus. Frica de a risca şi de a pierde îşi intra în rol şi mintea lor vorbeşte în locul lor, spunând: „Este prea riscant. Nu-mi mai spune nimic. Nu pot face asta". Aşa că vă mulţumesc pentru faptul că aţi rezistat atât de mult.

În acea tranzacţie de 5 minute, am acceptat să cumpăr I.000 de acţiuni ale companiei X pentru 40 de dolari pe acţiune dacă în vestitorul care le deţinea îmi plătea 5 dolari pe acţiune bonus. Banii, adică 5000 de dolari, mi-au fost depuşi în cont. Câteva săptămâni mai târziu, preţul pachetului era la 43 de dolari şi astfel opţiunea sau poliţa de asigurare a expirat în van, fără acoperire. Cele 5000 de dolari erau ale melc, mai puţin taxe şi impozite. Ceea ce vreau să subliniez e că mi-a luat mai puţin de cinci minute,

că n-am vândut nimic, ca după aceea am stat cu mâinile în sân, adică nu a trebuit să stau în faţa unui computer urmărind cotaţiile bursiere, şi cu toate astea am făcut 5.000 de dolari sunt mulţi care nu câştiga 5.000 de dolari, iar dacă o fac, plătesc impozite mult mai mult decât am plătit eu. Un muncitor ar plăti impozit pe 5000 de dolari, iar eu nu, pentru că nu e vorba de acelaşi gen de venit. Un muncitor câştigă 5.000 de dolari pe an salariu, iar eu din portofoliu.

Cum să faci bani „din vânt *

Înainte de a continua, cred că e important să meditaţi la cum aceşti bani i-am făcut» din vânt. Dacă veţi analiza această tranzacţie, vă veţi. Da scama ca aceşii bani au fost câştigaţi vânzând ceva ce nu deţineam. De asemenea, am vândut ceva. Ce nu exista, până ce eu am decis că există. Întreaga tranzacţie era „din vânt/ Dacă vei înţelege ceea ce s-a întâmplat în această tranzacţie, fizic şi mental, vei începe să înţelegi capacitatea propriei tale minţi de a face bani din nimic. Această abilitate este deseori numită puterea alchimiei. Acum veţi putea înţelege de ce tatăl bogat m-a pus să lucrez neplâtit atunci când eram copil. A vrut să mă educe să îmi folosesc mintea pentru a face bani şi nu pentru a munci pentru bani, A vrut să îmi creez o

«ouă mentalitate, diferită de aceea că munca grea îţi poate aduce şi bani mulţi

Cum să îi faci fericiţi pe rataţi

Nu prea le spun oamenilor despre acest proces. M-am săturat să tot discut şi să încerc să îl explic mentalităţii unui ratat. De fiecare dată când mi-am călcat pe inimă şi am discutat totuşi despre acest proces, am auzit comentarii precum cele de mai jos:

1. Ia prea mult timp. Nu am chef să îmi petrec timpul urmărind tendinţele pieţei.
2. Este prea riscant şi nu îmi pot permite să pierd.
3. Nu pricep la ce te referi.
4. Nu poţi face asta. Este ilegal.
5. Agentul meu de bursă spune că nu e chiar atât de simplu.
6. Dar dacă te înşeli şi faci o greşeală?
7. Minţi, e imposibil ceea ce spui.

Cu alte cuvinte, rataţii pierd pentru că nu pot asculta fără ca mentalitatea lor să îşi între în rol. Această carte s-a referit la mentalitate şi lealitate individuală. Cu alte cuvinte, refuz să le explic oamenilor de la început asemenea lucruri pentru că mentalitatea majorităţii nu poate face faţă conţinutului acestei cărţi. Dar pentru că

mă apropii de sfârşit, vă voi dezvălui ceea ce vor atât de mulţi oameni. Sper doar că mentalitatea voastră vă va permite să absorbiţi şi să folosiţi conţinutul acestei cărţi şi să îl puneţi în aplicare.

Cu alte cuvinte, când sunt întrebat ce fac şi le explic oamenilor, mentalitatea lor este cea care refuză. Mentalitatea refuză, se închide în sine, contestă, sau găseşte motive pentru a demonstra că e imposibil. Acum că v-am spus în linii mari ce trebuia să ştiţi, vă voi explica şi de ce scrierea acestor opţiuni în alb este o investiţie cu risc minim, dar foarte profitabilă, chiar dacă lucrurile nu merg aşa cum vă doriţi voi.

Preţul coboară la 35 de dolari

Mai întâi, nu eram foarte preocupat de faptul că va trebui să pun la bătaie 40000 de dolari pentru a-mi acoperi, poziţia descoperită. Existau trei. Motive pentru care nu eram îngrijorat că mă voi înşela. Acestea sunt:

1. Dispuneam de banii necesari pentru a-mi acoperi poziţia în cazul în care trebuia să cumpăr pachete de acţiuni.
2. Istoria dovedeşte faptul că 85% din totalul opţiunilor expiră fără a fi folosite. Posibilitatea de 85% de a câştiga este mai bună decât piaţa bursieră sau decât T.as Vegas.

3. Voiam să devin proprietarul stocului. Doar că voiam să îl cumpăr la un preţ toarte mic.

Prin urmare, întrebarea este: putea preţul să scadă şi se putea să fiu forţat să cumpăr stocul la 40 de dolari pe acţiune? Răspunsul este afirmativ. Aceasta era înţelegerea pe care vândusem drept opţiune Put în alb. Diferenţa consta în mentalitatea fiecăruia: cel eu mentalitate de învingător ştie că poate câştiga chiar şi atunci când pierde. De aceea nu le este frică să piardă. Un ratat se gândeşte numai că va pierde şi de aceea va câştiga rareori.

Să spunem că preţul acţiunilor scade la 35 de dolari pe acţiune. Cel cu mentalitate de perdant va vedea mereu pierderea şi niciodată câştigul. El ar spune: „Tocmai am pierdut 40.000 de dolari pentru că a trebuit să cumpăr 100C de acţiuni la preţul de 40 de dolari pe acţiune. Nu ar vedea niciodată cât au riscat şi nu ar face niciodată tranzacţia. Mentalitatea lor va deveni extrem de introvertită şi va perora fără încetare despre cât de riscantă a fost acea idee. Ei nu vor fi capabili să se gândească în perspectivă, pentru că emoţiile lor le domină raţiunea. Perdantul va percepe riscul de a. Pierde ca fiind mai mare decât posibilitatea de câştig, şi va refuza să se expună la o pierdere a celor 40000 de dolari în vederea

unui câştig potenţial de 5000 de dolari în cinci minute. În plus faţă de asta, dacă acţiunile ar fi scăzut la 35 de dolari pe bucată ci ar fi avut de suportat o pierdere adiţională de 5000 de dolari. Contextul lor de perdanţi s-ar afla în control complet al persoanei respective.

Motivul pentru care am petrecut atâta timp la începutul acestei cărţi vorbind despre pârghia minţii este explicabil din pricina acestui gen de tranzacţii. Când le spun oamenilor ce fac, indiferent dacă este vorba despre construirea unei afaceri, investiţiile în afaceri imobiliare, în hârtii de valoare, mentalitatea interlocutorului determină validitatea discursului meu. Un ratat va crede întotdeauna – repet, întotdeauna – că ceea ce fac eu este riscant, deşi nu este adevărat. Un sărac va crede întotdeauna – şi iarăşi repet» întotdeauna – că nu-şi pot permite să tacă ceea ce tac eu. O persoană conştiincioasă va spune adesea: „Nu am timp să fac ceea ce faci tu pentru că sunt prea ocupat cu nu ac a/[1] Iar o persoană interesată de ceea ce spun cu va spune: „Parc prea. Complicat. Pur şi simplu nu înţeleg. Nu sunt interesat de bani”.

Majoritatea nu se vor retrage din activitate cât sunt bogaţi şi tineri tocmai pentru că nu au mentalitatea

1 Tendinţa pieţei era descendentă,

capabilă să transforme această idee în realitate. De aceea am petrecut atâta timp la începutul cărţii vorbind despre pârgliia minţii şi a planului tău. Contextul este mai important decât conţinutul. Ceea ce am făcut cu ea s-a mă pot retrage tânăr şi bogar este simplu, dacă ai contextul potrivit. Coca ce iac eu nu este nici dificil şi nici complicat. După cum am spus, mi-a luat n-ai puţin de cinci minute ca să câştig 5 00C de dolari. Pentru mulţi, această posibilitate este chiar de neconccpui, străin de realitatea lor individuală. Mulţi ar fi dispuşi să lucreze o lună ca să facă *5*.000 de dolari. Sunt dispuşi pentru ca mentalitatea lor le permite să creadă că e posibil să câştigi 5000 de dolari într-o lună. Dar a câştiga 5000 de dotaxi în 5 minute este de neconceput, astfel încât ideea este întâmpinată cu fraze precum: „Minte, este prea riscant. Eu n-aş face asta”. Cu alte cuvinte, mentalitatea lor respinge posibilitatea. În schimb, ca vine eu idei care se potrivesc situaţiei lor. De aceea mulţi îşi petrec viaţa muncind din greu fizic în loc să-şi lărgească orizonturile. Preferă *să* muncească din greu pentru bani decât să îşi dezvolte educaţia şi materialul financiar pe care îl poate absorbi mintea lor.

Mentalitatea unui învingător întrebarea pe care ar pune-o o persoană cu mentalitatea, unui învingător este: „În ce mod câştig dacă pierd?” „Ce se întâmplă dacă preţul acţiunilor companiei X scade sub 40 de dolari? Cum mai câştig?” Aceasta este mentalitatea unui învingător. Ştiu că pot câştiga chiar dacă pierd. Şi cel mai imporrant, pot să-şi păstreze mintea deschisă, chiar dacă ceea ce aud le este mai degrabă străin. Cu alte cuvinte, un câştigător poate să aibă mereu o ininie deschisă, chiar dacă ceea ce aude îl sperie sau îi este total necunoscut. Aşa cum spunea mereu tatăl bogat: „Mintea unui ratat se închide mai repede decât cea a unui câştigător”.

Mai devreme în această carte am explicat importanţa existenţei unei strategii de retragere. Un câştigător va căuta mereu o strategie de retragere cu sorţi de izbândă chiar dacă pierde. Să folosim opţiunea Put în alb de exemplu. Înainte de a mă implica în această tranzacţie, deţineam deja o strategic de retragere cave mi-ar fi permis să câştig chiar dacă lucrurile nu ar fi mers aşa cum voiam cu Repet, mentalitatea contează mai mult. Îndiferent de tipul de investiţie, mentalitatea este cea care permite învingătorilor să câştige, chiar dacă pierd. În acest exemplu, mentalitatea deţinerii unei strategii de retragere

este parte din gândirea învingătorului. Un perdant nu vede decât riscurile şi pierderile, fiind orb în faţa posibilităţii de a câştiga chiar dacă pierde. Îşi asumă riscuri doar dacă sunt siguri că lucrurile vor merge aşa cum vor ei. De aceea toţi vor câştiguri şi beneficii garantate. Preferă să aibă garanţii şi nu posibilităţi. Un învingător caută oportunităţi chiar dacă lucrurile nu merg aşa cum îşi doreşte ei. Nu e vorba numai de optimism. Aşa cum spunea tatăl bogat: „Mulţi oameni gândesc pozitiv, dar prin prisma unei mentalităţi de ratat. O mentalitate de învingător presupune să ştii că vei câştiga chiar dacă vei pierde”.

Cum să câştigi atunci când pierzi în ziua în care l-am sunat pe Tom, îmi făcusem deja temele, în mai puţin de un minut. Iată ce ştiam înainte de a da comanda:

4. Era o companie asupra căreia mulţi îşi fixaseră privirea. Mulţi investitori erau foarte interesaţi de ea.
5. Era o companie la care mi-ar fi plăcut să deţin acţiuni, dacă preţul era acceptabil.
6. Aveam ICO000 de dolari într-un cont dacă trebuia să cumpăr pachetul de acţiuni. Tot ceea ce Tom trebuia să facă era să transfere banii şi avea acea autoritate.

Dacă preţul acţiunilor ar fi scă /. Ut la 35 de dolari, aş fi fost entuziasmat, chiar dacă ar fi trebuit să plătesc 40000

de dolari pentru a-mi acoperi opţiunea. De ce? Răspunsul este strategia mea de retragere.

Să spunem că trebuia să plătesc 40000 de dolari pentru 1.000 de acţiuni. Care este preţul real la care aş fi cumpărat stocul de acţiuni?

Răspunsul este 35.000 de dolari, pentru că primisem deja 5.000 pentru opţiune. Astfel, chiar dacă preţul ar fi scăzut mult sub preţul stabilit de opţiunea mea, de 40 de dolari pe acţiune, aş fi plătit numai 35 de dolari, care oricum ar fi fost un preţ minunat pentru pachetul de acţiuni şi aş fi devenit proprietarul stocului.

Următorul pas ar fi fost să vând imediat *zece opţiuni Caii acoperite* (100 de acţiuni pentru fiecare opţiune Cal!) pentru 5 dolari pe acţiune pentru cele 1 00D de acţiuni pe care le deţineam. Motivul petitru care le numesc *acoperite* este pentru ca de data aceasta acţiunile erau proprietatea mea. Am folosit termenul *în alb* în faţa *opţiunii Put* pentru că nu eram proprietarul stocului de acţiuni. Iarăşi sunt convins de faptul că mulţi ar spune: „E prea riscant să vinzi ceva ce nu îţi aparţine”. Şi chiar este, dacă nu ai mentalitatea şi educaţia financiară necesare.

De ce să vinzi acţiuni acoperite? Răspunsul poate îi găsit în termenul viteza banilor, un termen ce a fost discutat

mai devreme. Prin vânzarea acestei opţiuni Gali, eram de acord să vând stocul meu de acţiuni pentru, să spunem, 40 de dolari pe acţiune în cazul în care preţul ar fi crescut fulgerător. O persoană căreia i-ar fi frica sa nu rateze o creştere rapidă a pieţei va plăti pentru o opţiune. Dacă preţul acţiunilor ar fi crescut, să spunem, la 50 de dolari pe acţiune, aş fi tot obligat să-mi vând cele 1.000 pe care le deţineam la 40 de dolari. În acest caz, mi-aş fi recuperat toţi banâi, plus coi pe care i-aş aduna din opţiuni. Astfel încât aş fi câştigat chiar dacă aş fi pierdut.

Dacă preţul acţiunilor nu ar fi crescut, aş fi adunat totuşi ceva bani, în acest caz 5000 de dolari pentru opţiunile Call, chiar dacă preţul pe piaţă nu m-ar fi ajutat deloc. Învestitorul de rând ar fi rămas pe o poziţie perdantă şi şi-ar fi ascultat consilierul financiar spunând:» învesteşte pe termen lung. Nu intra în panică. Stai liniştit. Nu uita că evoluţia pieţei în medic a fost crescătoare în ultimii 40 de ani/ Aceasta este mentalitatea pe care o au mulţi investitori şi consilierii lor financiari.

Vânzând aceste opţiuni Call de care v-am spus, aş fi băgat în buzunar alte 3000 de dolari, scăzând preţul acţiunilor melc la 30 de dolari pe acţiune, lucru care m-ar fi făcut mai fericit, ţinând cont că oricum voiam să devin

proprietarul stocului. Datorită vânzării de opţiuni Call şi Put, în loc să plătesc. 40.000 de dolari pentru stocul pe care voiam să îl deţin, plăteam de fapt 30000, deşi în acest exemplu piaţa ar fi fost la 35.000.

E ca şi cum ai învăţa să mănânci cu cealaltă mână

Repet că dacă nu înţelegeţi ceva, nu vă faceţi griji. Este simplu şi uşor de înţeles teoretic, dacă studiezi tema. E ca şi cum ai învăţa să mănânci cu mâna stângă după ce toată viaţa ai mâncat cu dreapta. F, se simplu teoretic şi simplu de aplicat după ce înţelegi procedura. A învăţa să gândeşti şi să faci lucrurile altfel este mai dificil uneori.

Ceva ce poate face oricine

Din punctul meu de vedere, a cumpăra opţiuni pentru a-ţi proteja proprietăţile este o chestiune raţională, iar a vinde opţiuni pentru bani este distracţie. Unul dintre motivele pentru care nu îmi fac griji în ceca ce priveşte banii este acela că pot oricând să merg la bursă şi să fac mai mulţî bani în câteva minute decât fac alţii în luni de zile; şi să plătesc şi mai puţine taxe.

Poate face asta oricine? Bineînţeles. Dar numai dacă este dispus să investească ceva timp în lărgirea mentalităţii şi acumularea unei educaţii financiare.

Ce puteţi face? Iată câteva sugestii;

1. împrumutaţi o carte de la bibliotecă despre tranzacţiile cu opţiuni. Mai întâi învăţaţi definiţiile cuvintelor şi apoi citiţi pentru o înţelegere mai profundă.
2. Cumpăraţi o carte de la librărie sau comandaţi pe mail. Recomand însă ca mai întâi să evaluaţi cartea voi înşivă pentru că ar fi preferabil să începeţi cu o carte mai simplă.
3. Mergeţi la cursuri despre tranzacţiile cu opţiuni.
4. Găsiţi un agent de bursă care să vă asiste în acest proces.
5. Jucaţi CASHFLOW 101 de cel puţin douăsprezece ori pentru a dobândi structurile mentale fundamentale în vederea investiţiilor. Odată ce stăpâniţi jocul 101, puteţi trece mai departe la jocul CASHFLOW 202, care învaţă oamenii cum să folosească opţiunile legate de acţiuni şi specularea lor (opţiunile Call, Put, Short şi Straddle). Avantajul cel mai important pe cart vj-l oferă CASHFLOW 202 este faptul că vă învaţă să gândiţi simultan în mai multe direcţii, în funcţie de evoluţiile schimbătoare ale pieţei. Cred că aspectul cel mai puternic al jocului CASHFLOW 202 este acela că va învaţă (fizic, mental şi emoţional) să trataţi cu un subiect multidimensional. Cu alte cuvinte, jocul vă va învăţa să gândiţi în mai multe

direcţii. Motivul pentru care pierd majoritatea investitorilor este acela că au fost educaţi, acasă, la şcoală şi la serviciu să se concentreze unilateral, să gândească într-o singură direcţie. Un investitor sofisticat trebuie să gândească la modul de a investi banii pe o piaţa în creştere, o piaţă aflată în scădere, sau o piaţă fluctuanta. CASHFLOW 202 vă învaţă să gândiţi astfel, să vă distraţi, şi să învăţaţi folosind bani de jucărie pe perioada educaţiei, în loc să învăţaţi în timp ce vă folosiţi banii reali.

Este riscant să investeşti *f*

Sunt riscante investiţiile? Răspunsul meu este categoric nu. După părerea mea este mai riscant să fii ignorant. Dacă vreţi să vă retrageţi cât sunteţi încă tânăr şi bogat, este esenţial să vă protejaţi averile împotriva pierderilor. Numai investitorul de rând preferă să nu înveţe nimic şi să considere că procesul investiţiilor este extrem de riscant. Aşa cum am mai afirmat, niciodată în istoria lumii nu am văzut atâţia oameni în stare să îşi rişte viitorul şi siguranţa financiară pentru capriciile pieţei. Este riscant numai pentru că investitorul ştie acest lucru şi cu Coate acestea nu face nimic pentru a-l diminua. Şi cum spunea tatăl bogat: „1 din cadranul banilor reprezintă *investitor* nu *ignorant*. Învestiţiile nu sunt riscante. Dar a fi total

ignorant în ceea ce priveşte procesul şi a accepta sfatul unor consilieri la fel de necunoscători ca tine este la fel de riscant. Nu numai că e riscant, dar e şi foarte costisitor. Nu numai din punct de vedere financiar, dar şi ca timp. Milioane de oameni se agaţă de o slujbă sigură în loc să aleagă independenţa financiară din pricina ignoranţei. Din pricina lipsei educaţiei financiare, oamenii îşi plasează banii în conturi de pensionare şi apoi îşi fac griji pentru ei. Din acelaşi motiv, oamenii îşi petrec majoritatea timpului muncind, îmbogaţindu-i pe bogaţi, în loc să stea mai mult timp împreună cu cei pe care îi iubesc. Nu, investiţiile nu sunt riscante. Dar aş spune că a fi ignorant din punct de vedere financiar este. Şi riscant. Şi costisitor”.

Informaţiile conţinute aici au numai scop educaţional şi se bazează pe rapoarte, comunicări sau surse considerate de încredere. Cu toate acestea, ele nu au fost verificate şi nici nu vrem să îc prezentăm astfel. Tranzacţiile cu opţiuni pot implica un nivel suplimentar de risc. Înainte de a vă apuca de acest gen de tranzacţii, toţi investitorii ar trebui să apeleze la ajutorul şi sfatul unui profesionist autorizat.

j

CAPITOLUL 18

Pârghia afacerilor din cadranul P

Cel mai bogat om din lume

Cei mai bogaţi oameni din lume, ajunşi astfel prin forţe proprii, sunt cei din cadranul P> Sunt mai bogaţi decât vedetele de la Hollywood, decât sportivii şi decât orice cântăreţ sau orice alt profesionist plătit foarte bine. Când m-am întors din Vietnam şi ani hotărât să nu calc pe urmele tatălui meu sărac, tatăl bogat a fost cel care mi-a sugerat să încep prin a învăţa să construiesc afaceri. Spunea: „Motivul pentru care cei mai bogaţi oameni sunt din cadranul P este că acesta este cadranul în care este cel mai greu să reuşeşti. Dar dacă vei avea succes, porţile abundenţei ţi se vor deschide şi valuri de bunăstare se vor revărsa peste tine. Dacă eşti în stare să zideşti o afacere în cadranul P, eşti jucător în cel mai bogat joc din lume”.

Dacă arunci o privire asupra istoriei recente, oameni ca Bill Gates, Michael Dell, Tliomas Edison, Henry Ford, Ted Turner, John D, Rockefeller şi alţii ca ei sunt cei care sunt în capul listei celor mai faimoşi oameni din cadranul P. Mulţi nu sunt la fel de vestiţi. Toţi au devenit giganţi financiari pentru că au clădit imperii fabuloase. Au folosit cel mai mare sistem de pârghii, cel al construirii unor afaceri care au ajutat mii de oameni.

S-a spus că cea mai buna investiţie pe care poţi s-o faci este să investeşti în propria afacere... şi eu sunt de acord. Rezultatele acestei investiţii sfidează toate calculele, dacă ştii ce faci. Este posibil să porneşti de la câteva sute de dolari şi să le transformi 111 milioane. Este posibil să te îmbogăţeşti nu numai tu, ci şi toţi cei din jurul tău, mai mult decât ar putea să viseze unul dintre voi. De aceea se numeşte cel mai bogat joc din lume.

Când eram tânăr, tatăl meu îmi amintea deseori faptul că există trei clase distincte de active:

1. imobiliare
2. hârtii de valoare
3. afaceri în timp ce eu mă chinuiam cu hârtii de valoare şi imobiliare, construiam o afacere asupra căreia tatăl bogat mă încuraja să mă concentrez. Îmi spunea: „Încq>e cu ce e mai greu şi restul va fi uşor”.

Astăzi tind să fiu de acord cu el.

Strategia de retragere

Am tot scris în această carte despre importanţa unei strategii de retragere, lata:

Săracii: 25.000 de dolari sau mai puţin pe an după ce se retrag Clasa de mijloc: 25 000 – 100.000 de dolari pe an

Clasa de vârf: 100 000 – 1 C00.000 pe an

Bogaţi: J milion sau mai mult pe an

Foarte bogaţi: 1 milion sau mai mult pe lună

Pe măsură ce această carte se apropie de final, vă cer şi începeţi să daţi atenţie ideii de strategie individuală de retragere. De asemenea, Fiţi atenţi la tiparul gândirii voastre şi la mentalitate pe măsură ce vă faceţi alegerea. Mintea voastră spune cumva: „Nu pot face asta”, „Ar fi prea dificil”, „Chinul ar fi prea mare”, „Nu sunt destul de deştept” – sau alte asemenea contexte care vă definesc realitatea personala?

Când la tal meu cel bogat mă ajuta prin discuţii pentru a-wi defini strategia personală de retragere, a trebuit să trec prin limitările şi îndoielile cauzate de mentalitatea mea limitată. După câteva luni de discuţie am ştiut că cele mai mari şanse le-aş avea în cadranul P. Din punctul meu de vedere, chiar înainte de a-ţi stabili nivelul la care te vei retrage, ar fi bine să-ţi evaluezi punctele tari şi slăbiciunile, şi să hotărăşti care cadran îţi oferă cele mai bune şanse de a te retrage tânăr şi bogat.

De curând, cineva de la seminarul de investiţii a spus;

— Oprah Winfrey a devenit cea mai bogata femeie din industria televiziunii lucrând în cadranul liber-profesioniştilor.

L-am întrebat de ce credea aşa ceva. Mi-a răspuns:

— Pentru că lucrează pe cont propriu. Dacă nu mai munceşte, nu mai câştigă nimic.

— Cum ştii asta? am întrebat.

I-am întrebat apoi dacă ştia ce era HARPO Produc tio ns. Mi-a răspuns că nu.

— HARPO Productions – care vine de la numele lui Oprah citit invers – este compania ei. Afacerea ei din cadranul P. O afacere condusă de alţi oameni, prin care investeşte în alte proiecte. Poate că a devenit vedeta în cadranul L, dar ceea ce întreprinde financiar are loc în cadranul 1!

Ceea ce vreau să spun este că profesia au are nimic de-a face cu cadranul în care te afli. Michad Jordan era angajat la Chicago Bulls, dar avea şi propria afacere în cadranul P. Un doctor poate fi în fiecare dintre cele patru cadrane, în funcţie de dorinţa şi de educaţia lui financiară. Chiar şi un îngrijitor poate fi în oricare dintre cele patru cadrane ale banilor. Spun asta pentru ca mulţi oameni nu activează decât într-o singură direcţie, în loc să înveţe să facă mai multe lucruri. Acei oameni cu mentalităţi rigide, strâmte*, muncesc cel mai mult, cel mai greu şi de obicei se aleg cu cel mai puţin. În Era noastră Informaţională, este foarte important ca fiecare să ne croim mai multe

situaţii şi să activam în mai multe cadrane. Dacă vei proceda astfel, vei descoperi că posibil li ta tea de a atinge un nivel mai înalt din care să te poţi retrage va deveni mai uşor realitate.

Cu alte cuvinte, motivul pentru care Kim şi cu mine ne putem retrage de la nivelul de foarte bogaţi este acela că acţionăm mai ales din cadranul P. În loc să ne chinuim pentru zeci de mii sau milioane, noi muncim pentru zeci de milioane sau chiar mai mult în cadrul strategiei noastre de retragere.

Ghidul Investitorului în „Ghidul investitorului”, am scris despre decizia mea de a deveni întreprinzător. În cărţile mele am scris nu o dată despre eşecurile mele, despre ceea ce a fost nevoie să fac pentru a-mi reveni. Din punctul meu de vedere, mentalitatea te face un om de succes indiferent de cadranul în care activezi. Motivul pentru care menţionez, această carte este acela că în a doua parte am scris despre construirea unei afaceri, cel mai rentabil activ din câte exista. Dacă vrei să construieşti o afacere în cadranul P5 ar trebui să citeşti sau să reciteşti această carte, pentru că în acest capitol nu voi repeta acest lucru.

De asemenea, motivul pentru care susţin marketingul în

reţea în asemenea măsură este acela că *reţea* este un cuvânt pe care îl folosesc cei foarte bogaţi. De curând am scris o carte pentru industria marketingului în reţea numita „Şcoala de afaceri”. Aceasta este menită 111 primul rând pentru oricine încearcă să treacă din cadranul A în cadranul L. Poate de asemenea să susţină pe oricine e dornic să investească timpul necesar trecerii din primele două cadrane în cel de-al treilea, cel care produce cei mai bogaţi oameni din hune. Explică de ce oameni ca John D. Rockefeller şi Brii Gates au construit reţele. Cartea are în centru afirmaţia tatălui bogat: „Cei mai bogaţi oameni din lume caută şi creează reţele; ceilalţi caută de lucru”.

Un prieten mi-a spus anul trecut: „Am avut un profit de 35% de pe urma fondului meu mutual”. L-am felicitat. Când m-a întrebat despre profitul meu i-am spus: „Sincer să fiu, nu ştiu”. Dar nu că n-aş fi ştiut. Nu ştiam cum să-i spun că profitul meu nu se potriveşte standardelor normale de măsurare. În timp ce prin fondul mutual prietenul meu a câştigat 35% din banii pe care îi investi. Se ceea ce constituie o rată foarte bună de altfel, eu făcusem milioane de dolari fără să investesc niciun cent din banii mei proprii. Poate vă mai amintiţi de capitolul în care am discutat despre viteza banilor. Motivul pentru care

îmi venea greu să răspund la această întrebare era acela ca banii mei se mişcaseră deja, iar profiturile mele erau practic infinite. De aceea nu am pomenit nicio iotă despre succesul meu şi l-am felicitat pentru succesul pe care îl avusese la bursă în anul 1999.

Repet că nu mă laud cu succesele mele. Vreau doar să subliniez diferenţele de mentalitate. Prietenul meu era fericit cu un procent de 35%, în timp *ce* o persoană care construieşte o afacere nu ar fi. Din punctul meu de vedere, este vorba despre puterea diferenţelor de mentalitate. Persoanele din cadranele A ŞI L au de obicei păreri diferite despre ceea ce este posibil din punct de vedere financiar, O persoană din aceste cadrane este dispusă să muncească din greu mereu, fără să-şi pună întrebarea dacă există şi o alta mentalitate de a realiza ceea ce vor ei să reali/, cze. De aceea, motivul pentru care recomand industria network marketingului şi programele ci educaţionale este acela că permite indivizilor să îşi lărgească mentalitatea spre alte puncte de vedere.

Mai mult, profitul de 35% pe care îl avusese prietenul meu s-a transformat itur-unul negattv după martie 2000, Este foarte supărat pe preşedintele fondului şi se roagă ca piaţa să-şi revină pentru că altfel va fi nevoit să se

întoarcă la muncă.

De ce nu sunt mai mulţi oameni care să construiască o afacere în cadranul Pf

Se pune întrebarea: dacă o afacere construită în cadranul P este atât de profitabilă, de ce nu încearcă mai mulţi oameni să facă acest lucru? O parte a răspunsului o găsim în lecţia următoare a tatălui bogat.

Când mă pregăteam să încep prima mea afacere în cadranul P, l-am întrebat pe tatăl bogat:

— Dacă afacerile sunt cel mai profitabil joc din lume, atunci de ce nu intră în joc mai multă lume? Din cauza lipsei banilor, a talentului sau a abilităţilor?

— Cel mai greu lucru în afaceri este să lucrezi cu oamenii, mi-a răspuns tatăl bogat prompt şi la obiect

Oamenii? am replicat eu. Să fie oamenii cea mai dificilă parte din afaceri*?*

Tatăl bogat a încuviinţat din cap şi a spus:

— Mulţi nu por face afaceri pur şi simplu pentru că le lipsesc abilităţile de comportament intemman. Oamenii lucrează cu alţi oameni zi de zi, dar asta nu înseamnă că pot începe o afacere împreună. Iar dacă încep totuşi, asta 1111 înseamnă că ea se va transforma într-o afacere grandioasă.

— Prin urmare, dacă învăţ să lucrez cu oamenii, voi putea juca cel mai bogat joc din lume? am întrebat. Astfel pot deveni foarte bogat?

Iar el a încuviinţat din nou.

Dacă poţi lucra cu diferiţi oameniy poţi deveni mai bogat decât ţi-ai imaginat vreodată

Pe parcursul anilor, tatăl bogat a petrecut mult timp învăţându-ne pe mine şi pe fiul lui cum să lucrăm şi să ne comportăm cu diverşi oameni. Dacă vă amintiţi ce vă spuneam în celelalte cărţi, tatăl bogat ne ţinea mereu pe lângă el atunci când avea interviuri. A învăţa cum să angajez şi să concediez oameni era un proces educativ foarte interesant, mai ales pentru că oamenii pe care îi concedia sau îi angaja erau de vârsta tatălui şi a mamei melc. Pentru el* a ne arăta cum să ne comportăm cu diverse tipuri de oameni era o problemă vitală. Spunea adeseori: „Dacă puteţi lucra cu diverşi oameni, veţi deveni mai bogaţi decât v-aţi putea închipui în visurile voastre cele mai nebuneşti”.

Cei care aţi citit „Cadranul banilor” vă amintiţi probabil cât era de simplu pentru tatăl bogat desenul de mai jos:

El crease această diagramă pentru a-şi ilustra părerea potrivit căreia lumea afacerilor este compusa din patru tipuri diferite de oameni. A însemna angajat» L liber-profesionist, P patron, iar I investitor.

Cel mai important aspect al acestui desen era acela că oamenii din cele patru cadrane sunt diferiţi în esenţa lor. Tatăl bogat afirma: „Pentru a avea succes în cadranul P, trebuie să ştii cum să comunici şi să lucrezi cu oamenii din toate cele patru cadrane. Este singurul cadran care cere în mod absolut aceasta abilitate”. Cu alte cuvinte, unul dintre motivele pentru care atâtea afaceri dau greş este acela că întreprinzătorul nu are capabihtatea de a munci şi de a se înţelege cu tipuri diferite de oameni.

În deceniul 80, pe când mi întorsesem în Hawaii, tatăl bogat m-a invitat să particip la o întâlnire a consiliului director în care era membru. Compania avea probleme mari, iar tatăl bogat a vrut ca eu să învăţ din aceasta experienţă neplăcută. Era vorba de o companie care începuse forări pentru a găsi petrol în Canada. Tatăl bogat fondase compania, dar deoarece aceasta era la ananghie, fusese invitat să se alăture consiliului director şi să vadă dacă putea fi salvată.

Compania începuse să aibă probleme datorită unei decizi) a directorului economic. Hl aruncase compania în vârtejul unor datorii uriaşe şi o lăsase aproape falită. După începerea întâlnirii, tatăl bogat a întrebat:

—. De ce a fost lăsat să ia o asemenea hotărâre financiară fără să se consulte cu consiliul director?

— Pentru că era director executiv al companiei petroliere X.

Tatăl bogat a ridicat tonul şi a spus:

— Şi ce dacă era?

— Ei bine, am crezut că ştie mai multe decât noi şi l-am lăsat să acţioneze aşa cum crede de cuviinţă, a spus altcineva.

Tatăl bogat a bătut nervos cu degetele în masă şi a

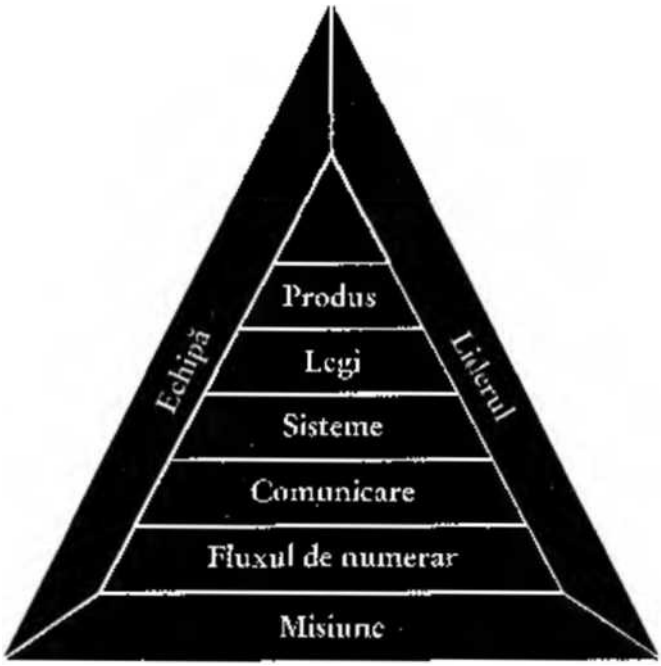
spus:

— Va fi fost el director executiv al unei mari companii, dar tot angajat a fost tâmp de 30 de ani. Angajatul unei mari companii. Nu are nici cea mai vagă idee de. Spre cum să conducă o companie mică, la început de drum, cu un buget foarte mic. Vă recomand să îl înlocuiţi, preferabil cu cineva care a avut sau are propria companie, chiar dacă nu a fost una petroliera, care ştie ce înseamnă responsabilităţi financiare. Este o mare diferenţă între un angajat şi un întreprinzător, indiferent din ce industrie provin. Este o mare diferenţă între a conduce o companie mică şi una mare. Pe una mă. Re, o asemenea greşeală nu o afectează prea mult. Pe una mică o distruge din temelii.

Compania a dat faliment în cele din urmă. Un an mai târziu, l-am întrebat pe tatăl bogat de ce acea companie a murit. Mi-a răspuns:

— Compania a fost prost condusă, începând cu consiliul director. Deşi angajaseră oameni extraordinari şi îi plăteau foarte bine, ci nu au reuşit să devină o echipă extraordinară. Întreprinzătorii de succes creează cebipe de succes. Astfel pot să intre în competiţie cu alte companii, mai mari, cu mai mult personal şi cu mai mulţi bani.

Abilitaţi diferite în „Ghidul investitorului am vorbit despre triunghiul P-T, reprodus şi aici. Acest triunghi este foarte Important pentru cineva



care vrea să înceapă o afacere în cadranul P sau care are deja una. Este de asemenea foarte important pentru cineva care axe o idee care valorează trilioane de dolari şi care vrea s-o transforme în Tr-o afacere. Cu alte cuvinte, unul dintre motivele pentru care nu oricine poate începe o afacere în cadranul P este necesitatea deţinerii a mai mult de o calitate sau specializare.

Sistemul nostru şcolar scoate oameni cu aceste călirăţi. Este nevoie de un adevărat întreprinzător pentru a le întrupa pe toate şi a le pune să funcţioneze pentru a construi o companie mare.

Marea problemă

Marea problemă depăşeşte chestiunea existenţei celor patru cadrane în afacerea ta sau deţinerea unor calităţi care caracterizează triunghiul P-I. Problema este găsirea unui lider, a unui întreprinzător care să îi adune pe aceşti oameni cu diferite abili taţi şi diferite valori intrinseci şi să îi facă să lucreze asemenea unei echipe. Tatăl bogat spunea: „Cel mai greu lucru în afaceri este să lucrezi cu oamenii”. De asemenea, mai spunea: „Afacerile ar fi simple dacă oamenii nu le-ar încurca”.

Cu alte cuvinte, un întreprinzător trebuie să fie un mare lider, iar noi toţi putem să ne îmbunătăţim calităţile de lider.

Ce este un întreprinzător f

Tatăl bogat ne-a învăţat pe mine şi pe fiul lui să fâmântreprinzători. Un întreprinzător întrezăreşte o oportunitate, alcătuieşte o echipă, construieşte o afacere şi profită de pe urma acelei oportunităţi.

Apoi l-am întrebat:

— Dar dacă întrezăresc o oportunitate şi profit singur de pe urma ei?

— Excelentă întrebare, a spus tatăl bogat. Dacă vezi o oportunitate şi poţi avea avantaje de pe urma ei câc unul singur, atunci eşti un mic om de afaceri sau un liber-profesionist.

Tatăl bogat mi-a explicat apoi diferenţa dintre un comerciant şi un întreprinzător.

— Un comerciant sau un meşteşugar este cel care poate produce un bun sau oferi un serviciu în principal prin sine însuşi. De exemplu, gândeşte-te la un dentist – care-ţi repară singur dinţii – sau la un pictor – care pictează singur un tablou. Un adevărat întreprinzător nu poate face ceea ce vrea să facă de unul singur. Un întreprinzător trebuie să fie capabil să atragă mulţi oameni inteligenţi din diverse domenii şi cu diverse abilităţi care să muncească împreună pentru un scop comun. Cu alte cuvinte, un întreprinzător construieşte echipe care se ocupă de produse pe care nimeni nu le poate face pe cont propriu. Motivul pentru care mulţi oameni nu se dezvoltă este pentru că rezolvă probleme pe care le pot rezolva. Şi singuri.

— Prin urmare, un întreprinzător îşi asumă o activitate

care necesită prezenţa unei echipe, am spus cu O persoană din cadranul P nu este plătită până când echipa poate face ceea ce este nevoie să facă o echipă. Majoritatea indivizilor angajaţi şi a celor liber-profesionişti sunt plătiţi pentru ceea ce pot face pe cont propriu. Un întreprinzător nu este plătit decât dacă echipa sa este una de succes.

Tatăl bogat a încuviinţat din cap şi mi-a explicat mai departe, spunând:

— Aşa cum un întreprinzător în construcţii foloseşte diverşi meşteşugari: instalatori, electricieni, dulgheri şi alţi profesionişti – arhitecţi şi contabili – pentru a construi o casă, un întreprinzător aduce diverşi meşteşugari, tehnicieni şi alţi profesionişti pentru a-i ajuta să-şi construiască o afacere.

— Prin urmare, după părerea ta, un întreprinzător este un lider de echipă, deşi este posibil ca el să nu activeze fizic în echipă.

— Cu cât reuşeşti să conduci mai bine o echipă de oameni bine calificaţi, fără a fi nevoit să munceşti şi tu alături de ei, cu atât poţi deveni un întreprinzător mai bun şi mai important, a spus tatăl bogat» Eu sunt proprietarul a doua companii, dar nu lucrez deloc în interiorul lor. Astfel

pot face mai multe lucruri şi să câştig mai mulţi bani fără a fi nevoit să muncesc. De aceea este nevoie să fii un bun lider pentru a fi un întreprinzător de succes.

— Poate fi învăţată această calitate? am întrebat.

— Da, răspunse tatăl bogat. Am observat că toţi avem astfel de trăsături. Problema majorităţii este aceea că îşi dedică vieţile dezvoltării lor profesionale sau calităţilor necesare carierei şi de aceea există mai mulţi oameni în cadranele A. Şi L» Foarte puţini îşi petrec timp dezvoltându-şi abilităţile de lider care sunt cele mai cerute în cadranul P. Aşa că da, pot fi învăţate.

Ani mai târziu, tatăl bogat spuse:

— Liderii caută provocările în timp ce ceilalţi caută siguranţa locului de muncă.

Lecţii despre lider*, *învăţate în Vietnam

Unii dintre voi ştiţi că am plecat în Vietnam din diverse motive. Unul dintre ele era acela ca ambii mei taţi considerau că un fiu trebuie să îşi apere ţara şi să lupte pentru ea. Un altul era acela că voiam să învăţ abilităţi de lider. Tatăl bogat spunea: „A

cere soldaţilor să lupte cu curaj, să îşi depăşească temerile şi să îşi facă datoria sub tensiune intensă şi cu riscul pierderii vieţii este un acest al calităţilor de lider”. În

Vietnam am văzut şi fapte oribile, dar şi lucruri minunate pe care nu la voi uita niciodată. Unul dintre comandanţii mei spunea: „În fiecare soldat trăieşte un erou. Este de datoria liderului să îl scoată la lumină”. Azi folosesc multe dintre abilităţile de lider pe care le-am învăţat în Vietnam în afacerile mele. În luptă nu le dădeam oamenilor ordine pe care să le urmeze orbeşte. În luptă le ceream tinerilor să fie eroi şi această abilitate funcţionează de asemenea şi pe timp de război şi în afaceri.

Dezvoltă-ţi propriile abilităţi de lider

Dar nu trebuie să mergeţi la război ca să învăţaţi abilităţi de lider. Tot ceea ce trebuie să faceţi este să abordaţi provocările de care alţii fug. Mulţi dintre not au auzit spunându-se: „Să nu ce oferi voluntar pentru nimic”. Pentru mine, acesta este crezul cuiva care va regresa în viaţă. Tatăl bogat spunea adesea: „Liderii atacă provocările de care alţii fug”. Spunea de asemenea: „Importanţa unui lider se măsoară prin importanţa misiunii pe care şi-o asumă”. Dwight Eisenhowcr a devenit celebru pentru că şi-a asumat debarcarea din Normandia şi campania europeană din cel de-al Doilea Război Mondial. John Kennedy pentru că a trimis un om pe Lună. Liderii caută provocările de care toţi ceilalţi fug. Prea mulţi

oameni nu îşi dezvoltă abilităţile de lideri pentru că îşi fac un obicei din a da înapoi în faţa provocărilor cu care sunt confruntaţi. Îşi fac un obicei din a nu fi niciodată voluntari.

Fiecare afacere, biserica, fond caritabil, comunicate are nevoie de mai mulţi lideri. Fiecare organizaţie îţi dă oportunitatea de a evolua şi de a fi responsabil. Fiecare oportunitate îţi dă ocazia de a învăţa nepreţuitele calităţi ale liderului necesare în lumea întreprinzătorilor.

Mulţi nu sune calificaţi pentru a participa în cel mai bogat joc din lume, cel al construirii afacerilor, pur şi simplu pentru că nu reuşesc să înveţe abilităţile de lider.

Dacă de exemplu îţi asumi organizarea unei cine la cantina săracilor din cartierul tău, faci un pas spre acumularea mai multor calităţi de lider. Chiar dacă eşti singur şi nu te mai ajută nimeni, vei învăţa ceva foarte important. Vei învăţa cum să idenrifici şi să comunici cu eroul care trăieşte latent în fiecare dintre noi. Dacă reuşeşti, vei învăţa mai multe şi despre a fi lider. Dacă nu descoperi şi educi aceste calităţi, s-ar putea să nu apuci nici şansele de a construi o afacere şi nici de a participa în cel mai bogat joc din lume. Am întâlnit mulţi oameni cu idei de afaceri foarte bune, dar cărora le lipseau abilităţile de lider, necesare pentru a constitui o echipă care să

transforme acea idee minunată în milioane, miliarde de dolari chiar. În cel mai bogat joc din lume, cheia este capacitatea de a fi lider, pentru ca numai un lider poate transforma indivizii într-o echipă.

Materiale suplimentare recomandate

Exista mai multe cărţi pe care le-am parcurs şi care pot să asiste la dezvoltarea spiritului de întreprinzător al cuiva. Acestea sunt:

1. *The Monkey and the Riddle* (Maimuţa şi ghicitoarea) de Randy Komisar (Harvard Biminess School Press). Această carte mi-a fost dată de către prietenul meu Tom, agentul meu bursier. Tom este un nemaipomenit negustor de opţiuni, dar el este mai talentat la alegerea unor mici companii proaspăt înfiinţate şi la învesti tea în acestea pe măsură ce se dezvoltă şi devin din ce în

ce mai mari. El mi-a dat această carte într-un moment în care eram pe cale să îmi vând una dintre companii şi să trec mai dqjarte. După ce am citit cartea, am decis să rămân cu acea companie şi să încep să o dezvolt în loc să o vând. Este o carte minunată despre una dintre cele mai importante ghicitori la care trebuie să răspundem în viaţă.

2. *First*, *Break All the Ruliea* (Mai întâi încalcă toate regulile) de Marcus Buckingham şi Curt Coffman (Simon &

Schuster). O carte excelentă pentru oricine organizează sau conduce alţi oameni. Această carte are la Bază interviuri amănunţite realizate de Organizaţia Galup cu peste 80.000 de manageri din peste 400 de companii.

În Era Industrială, a organiza. Oamenii era La. Fel cu a organiza oile. În zilele noastre, în Era Informaticii, a organiza oamenii este similar cu a organiza pisicile. Acest lucru înseamnă că fiecare persoană trebuie, în prezent, să fie tratată ca individ nu doar ca o parte a grupului. Această carte oferă informaţii nepreţuite privind modul de a trata cu oameni diferiţi, care se îndreaptă în direcţii diferite, în aşa fel încât aceştia să fie transformaţi într-o echipă.

3. *Emoţional Branding* (Marca înregistrată şi bagajul ei emoţional) de DaryJ Travis (Prima Publishing), Cât valorează o marcă? Am citit de curând că fabricile Coca-Cola, echipamentele şi celelalte active care fac parte din capitalul lor valorează aproximativ 8 milioane de dolari, în timp ce marca (numele) valorează 80 de milioane. Unul dintre beneficiile mai puţin cunoscute care deriva din acţiunea de a investi timp pentru a construi o afacere este acela că, în acelaşi timp, construieşti şi un nume* în această lume a competiţiei mondiale din ce în ce mai acerbe, cu cât eşti mai priceput în a construi atât o

afacere cât şi un nume, cu atât devii mai bogat.

Imaginaţi-vă de exemplu avantajul pe care îl are IBM asupra firmci XYZ calculatoare. Poate că XYZ are un calculator mai bun, dar IBM are un renume mai bun. Noi, la richdad com, înţelegem că valoarea noastră trece mult dincolo de cărţile, jocurile şi celelalte produse ale noastre. Suntem extrem de conştienţi că nu ne construim doar o afacere iutemaţională, ci şi un nume.

4. *Protecting Yohy* e *J Asiet* (Protejarea celui mai important bun al dumneavoastră) de Michael Ledhter (Warner Books). Această carte face parte din seria „Kicb Dad s Advisors”. Michael Lecbter este avocatul meu. El este de asemenea soţul asociatei mele de afaceri şi coautoarei mele, Sharon Lechter. Michael este unul dintre cei mai buni avocaţi pe domeniul proprietăţii inielectuale, pe domenii cum ar fi; marca înregistrată, denumirea comercială şi patentele. După cum vă puteţi da seama din exemplul legat de Coca-Cola, o marca sau o idee poate valora milioane de dolari.

Pentru aceia dintre voi care aveţi în minte o idee de rr>ilioane pentru un produs sau o firmă, aceasta este o carte pe care trebuie obligatoriu să o citiţi. Bunul dumneavoastră principal în Era Informaticii este

reprezentat de ideile dumneavoastră. Înainte de-a vă divulga ideile este important să începeţi prin a citi această carte. Tarifele practicate de Michad sunt mari, astfel încât această carte vă oferă informaţii inestimabile la un preţ extrem de mic.

5*. Salesdogf* (Câinii de vânzări) de Blair Sânger (Warner Books). Aceasta este o alta carte din seria „Rieh Dad s Advisors. Blair Sânger mi-a fost tâmp de peste douăzeci de ani unul dintre cei mai buni prieteni. Blair şi cu mine am început împreună ca agenţi de vânzări, bătând străzile din Hawaii, încercând să facem afaceri. Unul dintre cele mai importante procese educaţionale prin care am trecut a fost acela de a învăţa să vând, mai întâi, apoi de a conduce o echipă de peste 350 de vânzători, împrăştiaţi pe tot teritoriul Americii şi Canadei. A fost o slujbă dificilă, dar în cursul căreia am învăţat foarte multe. Am debutat fiind un agent de vânzări execrabil şi un manager de vânzări tot atât de nepriceput. Procesul de a învăţa cum să devin un bun vânzător şi un bun manager de vânzări a fost de o valoare inestimabila, deşi dureros uneori.

Cartea lui Blair este esenţială pentru oricine doreşte să îşi îmbunătăţească propriile abilităţi de vânzare, un talent esenţial pentru oricine lucrează cu oamenii şi trebuie să

conducă oameni. Această carte este de asemenea recomandată pentru managerii de vânzări, pentru că a învăţa cum să organizezi o echipă de vânzători este o sarcină în sine, distincta de capacitatea de a vinde. Dacă în zilele noastre managementul este similar cu organizarea pisicilor, organizarea unei echipe de vânzări este similară cu organizarea unui grup de câini, câini care latră diferit şi au obiceiuri diferite. De aceea este cartea numită *Sal & Dogă* (Câinii de vânzări), pentru ca o cameră plină de agenţi de vânzare seamănă mai degrabă cu un coteţ de câini decât cu un birou Această carte oferă informaţii extrem de importante legate de management şi de afaceri şi vă deschide o perspectivă amuzantă asupra dilferitelor tipuri de câine care împreună alcătuiesc o echipă de vânzare.

Salesdogs (Câinii de vânzări) este o carte importantă pentru oricine doreşte să îşi îmbunătăţească talentul esenţial necesar în afaceri, şi anume capacitatea de a vinde o idee altor oameni. De-a lungul vieţii am întâlnit mulţi oameni care aveau o situaţie financiară extrem de grea pur şi simplu pentru ca nu erau capabili să vândă şi nu puteau să organizeze alţi oameni.

Un pont de la puşcaşii marini

Pe când eram tânăr puşcaş marin în Vietnam, unul dintre ofiţerii superiori a scris această diagramă:

Misiune

Echipa

Individ

A spus: „Prioritatea, noastră este misiunea* Individul este ultimul pe listă/

După ce m-am întors din Vietnam, am văzut oameni cu o ordine diferită a priorităţilor. Adeseori, atât în afaceri, cât şi în lumea obişnuită, am întâlnit-o pe următoarea:

INDIVID

ECHIPĂ

MISIUNE

Cu alte cuvinte, ci sunt pe primul lor, grupul pe al doilea, iar misiunea afacerii sau organizaţiei este pe ultimul, daci mai este luată în calcul.

În Vietnam, ofiţerul ne spunea că datoria noastră este să protejăm misiunea şi echipa de trădarea individului. Cu alte cuvinte, trebuia să anihilăm pe oricare dintre noi se gândea mai întâi la el punând astfel în pericol echipa şi misiunea. E aptul că am învăţat şi am exersai aceste lucruri pe câmpul de luptă mi-a influenţat comportamentul

în afaceri.

Cei care an văzut filmul lui Steven Speilberg, „Salvaţi soldatul Ryan”, care este după părerea, mea cel mai realist film făcut pe tema războiului, şi-au da! scama de lecţia măreaţa de acolo, Tom Hanks, care fusese învăţător înainte de a deveni caporal în armata, nu putea să împuşte un prizonier german. Pentru mine, acela a fost cel mai important moment al filmului şi unul care conţinea o mare lecţie. Pentru că nu putea să îşi facă datoria, în acest caz aceea de a anihila un individ, a pus echipa, pe sine însuşi şi misiunea în mare pericol. În cele din urmă, mulţi dintre camarazii lui vor fi ucişi, misiunea va da greş, iar el însuşi va fi omorât cu sânge rece de cel pe care nu l-a putut ucide la un moment dat.

Din fericire, să sperăm ca mulţi dintre noi nu vom fi nevoiţi să facem faţă ororilor războiului şi deciziilor sfâşietoare care trebuie îndeplinite de multe ori. Cu toate acestea, cu toţii avem de luat decizii dificile, atât în viaţa personală cât şi în cea a afacerii noastre, lată unele exemple;

1. La o petrecere, unul dintre invitaţi s-a îmbătat foarte rău şi, când a vrut să plece, îşi căuta cheile de la maşină. Gazda a încercat să îl oprească şi să îi cheme un taxi.

Învitatul s-a supărat foarte rău şi nu recunoştea că e prea beat pentru a conduce. Scena a devenit neplăcută, iar gazda a fost silită să îl imobilizeze la pământ şi să îi ia cheile cu forţa. Refractarul a luat în cele din urmă un taxi, dar nu a mai vorbit cu gazda de atunci. Mai mult, mulţi dintre ceilalţi participanţi la petrecere au considerat că acesta din urma a exagerat şi s-au supărat foarte tare pe ei. Eu unul cred că gazda a rezolvat problema admirabil. Putea să procedeze altfel? Sigur că da. Dar a făcut ce a crezut că era mai bine. Asta fac liderii, chiar dacă ceea ce fac nu este cel mai bun lucru.

2. Cu ani în urmă, tatăl meu cei bogat a aflat că unul dintre directorii lui arc o legătură cu una dintre secretare. Ambii au fost concediaţi. Când l-am întrebat de ce a recurs la această metodă, mi-a răspuns: „Ambii sunt căsătoriţi şi au copii. Dacă sunt în stare să îşi trădeze familiile, sunt în stare să trădeze pe oricine”. Nu susţin că tata a făcut ceea ce trebuie. Dar a făcut ceea ce trebuia făcut la acel moment. Deşi ambii angajaţi erau foarte importanţi pentru el, a renunţat la ei pentru că a simţit că acţiunile lor nu erau în conformitate cu valorile pe care voia să le promoveze în compania lui.

Ambele povestiri sunt exemple despre ce înseamnă să

fii lider. Se spune că „Liderii fac ceea ce trebuie, iar managerii fac lucrurile cum trebuie”. Tatăl bogat a fost de acord cu această afirmaţie. Spunea: „A fi lider nu e un concurs de popularitate. Liderii îi inspiră pe alţii pentru a fi lideri”.

Ultima lecţie în Vietnam

La sfârşitul discuţiei cu noi, ofiţerul nostru a adăugat următoarele cuvinte şi această diagramă:

MISIUNE

ECHIPĂ Lider Misiune mai mare

INDIVID

A mai spus:

— Un lider este responsabil faţă de misiune, echipă, indivizi. Dar după cum vedeţi, un lider trebuie să înţeleagă faptul că misiunea echipei lui este importantă pentru că este parte a unei misiuni mai mari şi răspunde unui scop mai înalt.

Tatăl bogat a spus:

— O praştie este o praştie. Când David a făcut pasul înainte şi l-a atacat pe Goliat, cele mai mari forţe din lume au făcut acel pas împreună cu el. Să nu uiţi niciodată că cel mai bogat joc din lume este joc cu o misiune şi un scoj> mai înalt.

Acesta este gândul de încheiere. În fiecare zi se naşte un nou Goliat, iar el va face pasul înainte. Lumea are nevoie de noi David, înarmaţi numai cu o praştie, dar susţinuţi de cele mai puternice forţe ale universului. Dacă vreţi sau nu *şi* jucaţi cel mai bogat joc din lume, trebuie doar să ştiţi că şi voi aveţi acces la puterea care a însufleţit praştia lui David. Alai trebuie să ştiţi cine este acel Goliat cu care trebuie să vă luptaţi şi apoi să găsiţi curajul de a face pasul înainte. În momentul în care veţi face acest lucru veţi începe să jucaţi cel mai bogat joc din lume, în care toate câştigurile sunt mai importante decât banii. Când faceţi pasul înainte, va conectaţi la energia care a stat în praştia lui David. Dacă veţi întâlni această putere, viaţa voastră se va schimba iremediabil. Ştim din „Războiul Stelelor”, versiunea modernă a lui David şi Goliat: „Forţa fie cu voi”. Această forţă invizibilă este cea mai puternică dintre pârghii, iar această pârghie stă la dispoziţia fiecăruia dintre noi. Trebuie doar să faceţi pasul înainte şi să atacaţi ceva mai mare decât voi înşivă.

Concluzia acestei cărţi se referă la toate satisfacţiile pe care le veţi obţine construind sau acumulând active care vor munci din greu în locul vostru.

CAPITOLUL 19

Ponturi fierbinţi

Lucruri pe care le poate face oricine pentru a se îmbogăţi şi a rămâne bogat

Procesul prin care te poţi retrage tânăr şi bogat este un proces mental şi psihic, mai degrabă decât unul fizic. Dacă eşti pregătit mental şi psihic, ceea ce ai de făcut din punct de vedere fizic este nesemnificativ. Următoarele sunt unele procese mentale şi psihice suplimentare pe care ar fi preferabil să le încorporezi în viaţa ta. Dacă acestea devin obişnuinţă, cu siguranţă că ţi se va părea mult mai simplu să te retragi bogat şi tânăr.

De ce ai nevoie de un salariu!

Când eram în liceu, tatăl bogat mă ţinea lângă el atunci când avea interviuri pentru angajare. La unul dintre ele s-a prezentat cineva mai bătrân decât tatăl bogat cu câţiva ani, pentru un post de conducere. Avea vreo 45 de ani, foarte multe studii, un CV impresionant, ocupase nişte posturi foarte importante, era foarte bine îmbrăcat, părea foarte încrezător şi bine pregătit. Pe măsură ce interviul progresa, candidatul îi tot amintea tatălui bogat faptul că făcuse şcoala la o universitate foarte cunoscută şi că obţinuse MBA-ul la o altă prestigioasă universitate de pe Coasta de Est, cu ceic mai înalte calificative.

— Sunt foarte interesat să te angajez, a spus tatăl bogat după ce au stat de vorbă aproape o oră, dar de ce doreşti un salariu atât de mare?

— Am studii foarte importante, am experienţa necesară, ceea ce mă face să fiu un candidat foarte calificat pentru această slujbă şi care merita un asemenea salariu.

— Nu te contrazic, spuse tatăl bogat. Dar dă-mi voie să îţi pun întrebarea următoare: dacă eşti atât de şcolit şi de experimentat, de ce ai nevoie de o slujbă? Dacă eşti atât de capabil, de ce ai nevoie de salariu?

Candidatul a rămas uimit de întrebare şi bâlbâindu-se puţin spuse:

— Păi, cu toţii avem nevoie de o slujbă şi de un salariu.

Camera s-a învăluit în tăcere, iar tatăl bogat a lăsat ecoul cuvintelor lui să se mai audă în cameră. Era mai mult decât evident că provenea dintr-o realitate diferită, că avea o mentalitate diferita. Încerca să-şi aducă argumente pentru a-şi apăra realitatea în loc să încerce să o înţeleagă pe cea a tatălui bogat. Uitându-se la el, tatăl bogat replică:

Eu nu am nevoie. Chiar dacă afacerea al începe să nu mai meargă, tot nu m-aş angaja şi nu mi-aş dori un salariu. Întorcându-se spre noi, spuse: şi nici băieţii ăştia nu vor, ei

lucrează pentru mine gratis. De aceea, vor fi mult mai bogaţi decât tine într-o bună zi, chiar dacă nu vor merge la şcolile pe care le-ai absolvit tu şi nici nu vor avea diplomele tale. Eu nu vreau ca aceşti băieţi să îşi dorească sau să aibă nevoie de salariu.

După aceea, aşează CV-ul lui pe o stivă de harţii din dreapta lui şi îi spuse:

— Vă voi suna dacă voi fi interesat să vă angajez.

interviul luase sfârşit.

Pontun despre cum să devii repede bogat într-una din cărţile mele precedente, am spus cum tatăl bogat m-a „privat” de slujba plătită cu 10 centi pe oră şi mi-a oferit realitatea lui, că puteam deveni bogat mai repede dacă munceam gratis. Oamenii spun: „De fapt, nu ai lucrat pe gratis”, „Casa mea este un activ”. Deşi poate citesc asemenea cărţi, continuă să vadă realitatea cu aceeaşi mentalitate.

Când tatăl bogat l-a întrebat pe acel candidat: „Dacă eşti atât de şcolit şi de experimentat, de ce ai nevoie de o slujbă? Dacă eşti atât de capabil, de ce ai nevoie de salariu?”, n cerea să îşi extindă realitatea. Dar în loc să facă tot ce îi stătea în putere pentru a-şi lărgi realitatea, încerca să şi-o apere pe a lui, îşi limita mintea şi îşi

micşora şansele de a *fi* angajat de tatăl bogat.

O ***lume fără salarii***

Am creat jocul CASIIFLOW pentru a-i învăţa pe oameni cum să trăiască într-o lume fără salarii. Cei care joacă acest joc, văd cât este de minunată o astfel de realitate. Dacă vrei să te retragi bogat şi tânăr va trebui să iei în considerare o asemenea lume. Dacă însă realitatea şi mentalitatea ta îţi cer existenţa unui salariu, şansele să te poţi retrage 111 aceste condiţii sunt foarte slabe. Tatăl bogat spunea adesea: „Oamenii care au nevoie de salariu sunt sclavii banului. Dacă vrei să fii liber trebuie să nu ai nevoie de salariu sau de slujbă”. Astfel că dacă te gândeşti serios la a te retrage tânăr şi bogat, trebuie să te gândeşti şi tu foarte serios la a-ţi ajusta mentalitatea pentru o lume fără un salariu şi o slujbă stabile. Când pronunţ o asemenea frazăm tensiunea interlocutorilor creşte, pieptul lor se umflă, iar subconştientul le ia în Stăpânire conştientul. Frica de a nu avea un salariu constant din care să ne asiguram supravieţuirea financiară este cunoscută multora dintre noi. Dacă exu te poţi imagina trăind într-o lume asemenea celei descrise, atunci primul pas pe care trebuie să-l faci este să îţi pui întrebarea: „Cum mă pot îmbogăţi fără o slujbă stabilă?” în momentul în care începi

să îţi pui această întrebare, îţi deschizi mintea şi îţi începi călătoria într-o altă realitate.

Când tatăl bogat îl întreba pe candidat: „Dacă eşti atât de şcolit şi de experimentat, de ce ai. Nevoie de o slujbă? Dacă eşti atât de capabil, de ce ai nevoie de salariu îi cerca să îşi extindă realitatea şi să întrevadă una nouă. În schimb, acesta îşi apăra propria realitate, de parcă ar fi fost unica posibilă. Tatăl bogat i-a întrebat acelaşi lucru şi pe alţii. Era modul lui de a-i ajuta.

Era modul lui de a încerca şi le predea o lecţie financiară foarte importantă şi fundamentală, aceea că nu banii te vor face bogat. Că o slujbă bine plătită nu va rezolva, nevoile financiare ale unei persoane. Încerca să îi facă să vadă că succesul la şcoală nu echivalează cu cel financiar. Spunea deseori: „Faptul că ai un 1Q ridicat la şcoală nu înseamnă că ai un IQ ridicat din punct de vedere financiari în timpul interviului cu persoana care avea numeroase diplome universitare, tatăl bogat încerca să vadă dacă aceasta ar fi dispusă să îşi mărească iQ-ul financiar. După cum am spus, pe mulţi i-a întrebat acelaşi lucru. Cei care au vrut să înveţe din realitatea lui muncind alături de el sunt foarte bogaţi, s-au retras devreme şi au un trai de libertate financiară, deşi nu au fost plătiţi aşa cum

ceruseră iniţial.

Ideea e următoarea: dacă vrei să te retragi tânăr şi bogat, IQ-ul financiar este mult mai important decât cd academic. Vă voi oferi în continuare nişte ponturi financiare pentru ca voi să puteţi începe să trăiţi într-o lume în care nu este nevoie de salarii. Cu cât veţi înţelege mai repede o asemenea lume, cu atât mai repede veţi deveni bogaţi.

PRIMUL PONT

Primul pont sună cam aşa: încearcă să te imaginezi pe tine însuţi într-o realitate sau lume unde nu eşti nevoit să îţi iei o slujbă sau să aştepţi salariul în fiecare lună. Nu înseamnă că nu vei mai munci niciodată, ci pur şi simplu că nu vei mai fi disperat din punct de vedere financiar, că nu îţi vei vinde şi sufletul pentru câţiva dolari şi ca nu vei fi mereu speriat de spectrul pierderii salariului sau al sărăciei.

Astfel vei putea începe să vezi cealaltă lume: fără salarii şi fără slujbe.

BIU Gates nu este foarte bine plătit

Cu câţiva ani în urmă, am văzut un titlu într-un ziar care afirma: „BÂI1 Gates nu este cel mai bine plătit om de pe planetă”. Articolul continua spunând că în lumea afacerilor

există directori plătiţi mult mai mult decât Bill Gates, şi totuşi acesta din urmă este cel mai bogat om. De pe planetă. Se mai spunea că, la acel moment, Bill Gates era plătit cu mimai 500 0G0 de dolari pe an, dar averea lui era de ordinul miliardelor şi continua să crească.

AL DOILEA PONT

Dacă renunţi la ideea de a avea un salariu stabil, următoarea întrebare este ce fel de venit îţi doreşti. De exemplu, mai devreme în această carte, am afirmat că există trei tipuri fundamentale de venituri:

1. salariu 50% bani
2. portofoliu 20% bani
3. pasiv 0% bani

Acestea sunt cele trei categorii principale, totuşi există multe alte tipuri de venit. Mulţi oameni şi-au petrecut viaţa studiind şi muncind din greu pentru primul tip de venit, motiv pentru care foarte puţini oameni se pot retrage tineri şi bogaţi. Dacă vrei într-adevăr să ic retragi tânăr, ai face bine dacă ai începe să studiezi tipurile diferite de venit, care îţi vor permite să devii bogat fără să munceşti niciodată. Unele dintre celelalte tipuri de venit sunt:

4. venit rezidual, venitul provenit dintr-o afacere, precum o afacere de network marketing sau o tranciză, pe

care tu o deţii, dar altcineva o conduce.

5. dividendele, cum ar fi venitul provenit din acţiuni.

b. Dobânzile, venituri din economii sau obligaţiuni.

7, drepturi de autor, venituri de pe urma unui cântec pe care l-ai compus sau a unei cărţi pe care ai scris-o, sau de pe urma unor mărci şi invenţii pe care le-ai creat (înregistrabiâc sau nu).

8. venituri din instrumente financiare, cum ar fi închirierea în cazul afacerilor cu imobiliare.

Acesta este pontul: odată ce te obişnuieşti cu ideea de a nu obţine un venit de pe urma unei slujbe sau a muncii tale, poţi începe căutarea unor tipuri diferite devenit, provenind din active diverse. Tatăl bogat ne-a pus pe mine şi pe Mike să cercetam. <iiferitele tipuri de venit şi să decidem pe care dintre ele voiam să îl aprofundam.

Poţi merge la bibliotecă sau să îi întrebi direct pe contabilul tău referitor la aceste categorii de venit care nu provin de pe urma muncii talc. În momentul în care vei identifica ce te interesează, vor începe să devină parte a noii ale realităţi.

Important e să nu faci prea multe. Permite altor tipuri de venituri şi de active să pătrundă în realitatea ta. Cu cât ideea de tipuri atternative de venit se va instala mai bine,

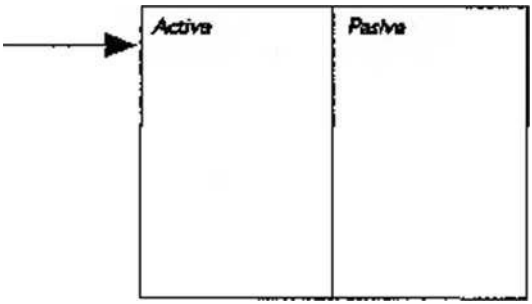
cu cât te vei gândi la ele mai mult, fără presiuni exterioare, cu atât aceasta va prinde rădăcini în mintea ta şi va începe să se dezvolte şi să crească. Majoritatea cred că este musai să facă ceva urgent, dar nu este şi părerea pe care o am, desprinsă din propria experienţă. Am lăsat ideea investiţiilor în imobiliare să dea târcoale minţii mele mulţi ani înainte de a achiziţiona prima mea proprietate, într-o zi m-am trezit şi am ştiut că e timpul să-mi încep educaţia şi să investesc. A fost o activitate total lipsită de efort. Dar numai după ce i-am permis ideii să devină parte a noii melc realităţi.

Când îţi arunci ochii asupra unei declaraţii financiare, este de înţeles de ce tatăl meu sărac insista asupra siguranţei slujbei.

Din moment ce tatăl meu sărac nu avea niciun fel de active şi spunea mereu că investiţiile sunt riscante, în mod firesc se agăţa cu disperare de slujba sa. era tot ce avea, iar singurul venit pe care-l cunoştea era cei muncit.

Tatăl bogat ne-a pus pe mine şi pe fiul lui să ne concentrăm atenţia asupra acumulării de active şi dezvoltării iQ-ului financiar prin intermediul căruia să putem achiziţiona acele active. Pentru că înţelesesem care este importanţa acestui lip de IQ, ambii am încercat mereu

să ne şlefuim abilităţile prin intermediul cărora să putem acumula acele active. Deşi eram agitaţi la început, acest proces este acum distractiv, facil şi palpitant. Când spun că este simplu să te îmbogăţeşti şi să rămâi bogat, este purul adevăr, dacă vei permite acelei realităţi să prindă rădăcini în propria ta realitate.



Venituri

Tatăl sărac

OnituM

Tatăl bogat

Când călătoream în Australia, un hamal mi-a luat bagajele la aeroport şi mi-a spus:

— Sunt fascinat de cărţile dvs.

I-am mulţumit şi l-am întrebat ce învăţase din ele.

— Fi bine, primul lucru pe care l-am învăţat este că această slujbă nu mă va face niciodată bogat. Aşa că am o alta slujbă noaptea şi investesc acei bani în afaceri imobiliare.

— Excelent, am răspuns. Cum îţi merge până acum?

— Am cumpărat şase proprietăţi mer-un an jumătate.

— Şi mai bine. Sunt mândru de tine. Şt ai scos ceva bani până acum?

— Nu, nu încă, a spus tânărul. Dar am învăţat ceva

foarte important.

— Ce anume?

— Că devine din ce în ce mai uşor. După ce am depăşit frica, îndoielile şi lipsa banilor de la început» am descoperit ca e din ce în ce mai uşor să fii investitor. Cu cât analizez mai mult oportunităţile şi cu cât cumpăr mai multe proprietăţi» cu atât îmi este mai uşor să investesc. IQ-ul meu nu ar fi crescut niciodată dacă m-aş fi abandonat temerilor şi îndoielii. Astăzi mă simt foarte încurajat, deşi nu am făcut încă toarte mulţi bani. De fapt, chiar am pierdut în două din cele şase investiţii ale mele. Şi aşa cum spui tu în cărţile tale, fiecare greşeală este o experienţă de învăţare. Sunt nepreţuite eşecurile numai dacă înveţi din ele. Aşa că astfel mă şi văd un investitor în adevăratul sens al cuvântului în una din zile. În câţiva ani, nu vot mai avea nevoie nici de slujbă şi nici de salariu.

— Ţi-ai Stabilit un scop, O zi în care vei ieşi din cursa şoarecelui şi vei independent din punct de vedere financiar? am întrebat.

— Sigur că da, spuse el /ambând. Am trei prieteni de aceeaşi vârstă şi facem asta împreună. Nu ne irosim timpul aşa cum fac cei de vârsta noastră. Studiem împreună, mergem împreună la seminarii, ne ajutam unul

pe altul atunci când investim. Nu avem de gând să fim ca părinţii noştri. Nu avem de gând să facem aceleaşi greşeli pe care le-au făcut ci: să muncim 43 de ani, sperând mereu la o mărire de salariu, fiindure frică să nu ne pierdem slujbele şi să ne retragem la 65 de ani. Părinţii mei au muncit atât de mult încât nu au mai avut timp de petrecut cu copiii sau cu celelalte lucruri pe care le iubeau. Acum se pregătesc să se retragă, dar sunt foarte bătrâni deja. Nu vreau să fiu aşa atunci când voi înceta să mai lucrez. Toţi patru avem 24 de ani şi inteuţionăm să fim independenţi financiar până la 30 de ani.

— Felicitări, i-am spus şi i-atu strâns mâna. Când ne-am despărţit, i-am mulţumit pentru faptul că îmi citise cărţile şi pentru că m-a făcut să mă simt ca un tată bogat.

El strigă în urma mea:

— Cel mai important lucru este că devine din ce îl> ce mai uşor. Cu cât mă concentrez mai mult asupra acumulării activelor, cu atât devine mai uşor, l-am făcut cu mâna şi m-am îndepărtat.

Căutaţi idei noi pe şite-ul nostru, pe Internet în anii următori vom adăuga din ce în ce mai multe informaţii pe site-ul nostru de pe Internet, riclidad com. Pagina noastră este dedicată ajutorării oricui în aşa fel încât să obţină ideile, educaţia şi experienţa prin care şi se retragă de tineri şi bogaţi. Verificaţi în mod regulat pagina noastră de pe Internet şi faceţi ca retragerea de tânăr şi fiind bogat să devină o realitate pentru dumneavoastră.

În realitatea în care trăiesc eu, cu cât sunteţi mai bun la a obţine bunuri, cu atât vă este mai uşor să deveniţi bogat din ce în ce mai rapid. Dacă sunteţi modest, chiar dacă sunteţi bogat, fiind recunoscător pentru averea dumneavoastră, în loc să fiţi arogant din cauza ei, cred că aveţi o şansă mai bună. De a vă păstra pentru totdeauna banii respectivi.

Prin urmare, continuaţi să ne verificaţi pagina de Internet pentru a obţine ultimele noutăţi şi idei. În viitorul apropiat vom avea jocurile noastre CASHFL. OW 101 şi CASHFLOW 202 disponibile pe Internet, în aşa fel încât să vă distraţi jucându-le şi învăţând de la oameni ca dumneavoastră... oameni care vor să se retragă rincri şi bogaţi.

Observaţiile speciale ale lui Scbaron

De cele mai multe ori, filosofiile financiare ale mele şi ale lui Robert se combina arunci când scriem împreună cărţile din seria „Tată bogat. De cele mai multe ori, eu stau în umbră. Dar uneori am sentimente atât de puternice în legătură cu aspectele discutate încât simt nevoia să le subliniez pentru dumneavoastră. Tocmai asta fac şi acum!

Majoritatea colegilor mei – contabili, planificatori financiari şi bancheri – pur şi simplu nu înţeleg. Calea către libertatea financiară este următoarea: CUMPĂRAŢI ACTIVE!

„Cumpăraţi active care să genereze un flux de numerar ACUM, nu cândva în viitor!”

Nu uitaţi cum defineşte tatăl bogat activele: „Activele îţi bagă bani în buzunar, în timp ce pasivele îi scot de acolo. Nici nu poate fi mai simplu. Cu cât cumperi mai multe active, cu atât mai mulţi bani vor lucra pentru tine.

Mulţi contabili, planificatori financiari şi bancheri calculează activul net. Pur şi simplu nu înţeleg fluxul de numerar. Au fost învăţaţi să pui bani deoparte până vei avea nevoie de ei: aceasta este mentalitatea celui care face economii. Dacă ar discuta acum cu clienţii lor despre

! generarea fluxului de numerar prin intermediul

activelor, acestora le-ar merge mult mai bine şi acum şi în viitor.

Problema este ea ei calculează activul net, considerând casă, maşina, crosele de golf, şi toate celelalte proprietăţi le taie a fi active. Dar un investitor nu priveşte astfel lucrurile. Revizuicşte-ţi declaraţia financiară şi scoate de acolo toate intrările care nu generează flux de numerar în acest moment.

Dacă aveţi active care generează lunar destul flux de nu* merar încât să acopere cheltuielile din fiecare luna, sunteţi independent din punct de vedere financiari

CUMPĂRAŢI ACTIVE, nu pasive!

Sharon Lechter

AL TREILEA PONT

Al treilea pont s-ar putea să sune ciudat, aşa că vă rog să citiţi cu atenţie. Se referă la a minţi în legătură cu viitorul tău.

Tânărul hamal îşi vedea viitorul şi era foarte entuziasmat în aceasta privinţa. Nu toţi putem să ne întrezărim un viitor atât de strălucitor şi de aceea pontul numărul trei – deşi sună ciudat – este o pane importantă a procesului de retragere cât eşti tânăr şi bogat.

Cu câteva luni în urmă predam la un curs despre

investiţii, iar studenţii mei nu spuneau decât:

1. „Nu pot face asta”.
2. „Nu voi fi niciodată bogat”.
3. „Nu sunt un bun investitor”.
4. „Nu sunt destul de deştept”.
5. „F.se riscant «a investeşti”.
6. „Nu voi avea niciodată bani ea s-a am tot ce îmi doresc”.

O psihoterapeută de succes ridică mâna şi spuse:

— Tot ce se spune despre viitor este o minciună.

— Viitorul este o minciună? De ce spui asta? am întrebat.

— În primul rând, precizez că nu vreau să încurajez pe nimeni să mintă pentru a înşela, spuse ea. Este destul de clar?

— Înţeleg, am spus eu, dar repet: de ce spui că viitorul este o minciună?

— Bună întrebare, spuse ea. Sunt foarte fericită să văd că ai o minte foarte deschisă. Ceea ce vreau să spun prin aceste cuvinte este faptul că ţinând cont că viitorul nu este încă o realitate, tot ceea ce ai putea spune despre viitor este practic o minciună.

— Şi cum poate fi acest lucru util pentru cei din această

sală care se pare că nu reuşesc să se scuture de multe dintre percepţiile negative despre ci înşişi sau despre abilităţile lor?

— Când cineva a spus: „Nu voi fi niciodată bogat”, a făcut o afirmaţie despre ceva ce se presupune că ar putea fi adevărat în viitor. Ei bine, această afirmaţie este o minciună din moment ce viitorul nu s-a întâmplat încă. Nu spun că acel care a spus acest lucru este un mincinos, dar afirmaţia lui este o minciună deoarece viitorul nu s-a petrecut încă.

— Şi ce înseamnă acest lucru? am întrebat eu.

— Înseamnă exact ceea ce ai vrut să îi faci să înţeleagă. Trebuie să înţeleagă faptul că ceea ce spun şi ceea ce gândesc are puterea de a deveni realitate, realitatea lor. Aşa că mulţi oameni spun minciuni despre viitor, iar acele minciuni devin realitatea lor.

— Vrei să spui că dacă cineva spune: „Nu voi fi niciodată bogat” spune o minciună pentru că se referă la un eveniment din viitor?

— Exact, spuse ea. Iar problema este că o minciună devine adevăr.

— Iar dacă cineva spune: „A investi este riscant” spune o minciună dacă vorbeşte despre viitor?

— Iar o minciună devine adevăr dacă nu se acţionează asupra ei. Nu uitaţi niciodată că orice se spune în legătură cu viitorul este de fapt o minciună pentru că viitorul nu a avut încă loc.

Prin ce este utilă această informaţie? am întrebat eu.

— În activitatea mea am descoperit că oamenii nefericiţi, rataţi, neîmpliniţi spun cele mai cumplite minciuni despre ei înşişi. Spun ceea ce tu încerci să îi faci să nu spună. Spun asemenea minciuni care au capacitatea să se împlinească precum: „Nu pot face asta”, „Nu sunt destul de deştept”, „Nu voi reuşi niciodată”.

— Iat dacă nu spun aceste minciuni, petrec mult timp cu oameni care li le vor spune, am adăugat eu.

— Este adevărat, spuse ca Cine se aseamănă, se adună.

— Ca şi mincinoşii de altfel.

Ea izbucni în râs şi mă aprobă.

— Te mai întreb o dată: cum nepoate ajuta observaţia pe care ai făcut-o?

— Ei bine, din moment ce tot ceea ce spui despre viitor este [o minciună, de ce să nu spui minciuni despre un viitor pe care vrei să-l ai în loc să faci acest lucru despre unul de care vrei de fapt să fugi? replică ea.

— Să minţi intenţionat despre viitor? am întrebat cu

după un moment de tăcere.

— Da, mulţi dintre noi o facem, chiar inconştient sau automat. Daţi-mi voie să vă întreb următorul lucru. Când era vorba de bani, tatăl bogat vorbea pozitiv despre viitor?

— Da, am răspuns eu.

— Şi în mare parte s-a întâmplat, nu?

— Da, am spus din nou.

— Şi pariez, că tatăl sărac vorbea în termeni negativi despre ambele.

— Da, am recunoscut.

— Şi s-a îndeplinit şi asta, nu?

Am încuviinţat din cap.

— Prin urmare, ambele seturi de minciuni au devenit realitate, spuse ea.

Am încuviinţat din cap, dându-mi seama că ambii minte au despre viitor. Şi că minciunile lor s-au îndeplinit.

— Vrei să spui că ar trebui să mint referitor la viitorul pe care mi-l doresc şi nu la cel de care mi-e frică.

— Da, spuse ea. De fapt, pariez că faci acest lucru chiar acum. Pariez că atunci când îţi mergea rău le spuneai soţiei şi prietenilor ce bine va fi şi ce mulţi bani vei face. Spuneai asta deşi erai falit.

— Da, aşa e, am spus eu râzând, dar nu îi minţeam

astfel decât pe cei foarte apropiaţi, care mă susţineau. Nu vorbeam aşa cu cei care ar fi sancţionat acest gen de minciuni.

— Foarte înţelept, aprecie ea. Ce îi spuneai soţiei tale când lucrurile mergeau foarte prost?

— Vrei să spun asta în faţa clasei? am întrebat eu, oarecum jenat.

— Da. Ce spuneai atunci când lucrurile mergeau cum nu se poate mai prost?

Mi-am amintit apoi că în timpul unul astfel de moment o îmbrăţişam pe Kim şi îi spuneam că toate vor trece. Că vom deveni mai bogaţi decât ne puteam imagina, că următoarea noastră problema va fi ce să facem cu banii şi nu faptul că nu avem bani.

— Şi s-a împlinit chestia asta?

— Da, am replicat eu. Mai mult decât ne-am fi imaginat. Mă cam jenez să spun că astăzi ne gândim ce să ne mai cumpărăm. Mare parte din banii noştri merg în opere de binefacere, dar rămân încă foarte mulţi şi recunosc că ne putem permite aproape tot ceea ce ne dorim. Este foarte interesant să încercăm să găsim lucruri dincolo de puterea noastră de cumpărare.

— De ce crezi că s-au îndeplinit toate aceste minciuni?

întrebă ea.

20 de procente dintre oameni sunt mincinoşi înnăscuţi a /

— Pentru că ambii taţi ai mei m-au învăţat să nu fac o promisiune pe care să nu o pot ţine. Iar dacă nu reuşeam, eu trebuia să fiu primul care să informeze persoana vătămată despre faptul că înţelegerea noastră căzuse. Ambii taţi insistau că trebuie să îţi ţii cuvântul dat şi ambii procedau astfel.

— Foarte bine, spuse ea. Ştii, 80% dintre oameni sunt cinstiţi. Cam 20% sunt mincinoşi şi nu contează ce au de făcut, ei trebuie să mintă. Prin urmare, chiar dacă mint pozitiv în legătură cu viitorul lor financiar, devine o minciună negativă oricum, pentru că le lipseşte integritatea sufletească. Dar am descoperit că majoritatea oamenilor sunt cinstiţi, şi chiar atunci când mint, minciunile lor devin realitate.

Făcu o pauză şi apoi spuse:

— Gata. Hai să învăţăm cum să minţim pozitiv în legătură cu viitorul nostru; şi nu uitaţi că acest exerciţiu nu este menit a înşela pe cineva, ci a ne ajuta să evoluăm către o realitate mai bună despre noi şi despre viitorul nostru.

Am fost de acord şi clasa s-a împărţit în perechi.

— Acum, propuse ca, spuneţi partenerului vostru cea mai mare minciună despre cât de bogaţi veţi deveni. Spuneţi-le câte milioane de dolari vă parvin lunar din investiţiile imobiliare, din companiile petroliere şi cât de mare este casa în care locuiţi.

Unii au avut probleme în a spune minciuni gogonate despre succesul lor financiar viitor. Alţâi se parca că au chiar antrenament. Oricum, în câteva minute sala se energizase, iar zgomotul devenise asurzitor. Se auzeau râsete isterice la auzul unora dintre minunăţiile pe care şi le spuneau unii altora. Mulţi se bucurau pentru că aveau permisiunea de a spune minciuni exagerate despre viitorul lor financiar. Alţii an afirmat că viaţa li s-a schimbat în acel moment.

Prin urmare, acesta este pontul: în momentul în care vă simţiţi la pământ şi vă spuneţi minciuni negative despre voi şi despre viitorul vostru, găsiţi un prieten de încredere căruia să îi puteţi încredinţa o minciună sfruntată despre cât de bine o veţi duce în viitor. Cred că vî se va părea o terapie minunată şi cine ştie, poate vă va ajuta să vă îndepliniţi visurile care vor deveni realitate.

Dacă sunteţi destul de curajoşi, nu aşteptaţi să vă

cuprindă deprimarea pentru a începe să minţiţi pozitiv. Găsiţi cât mai repede un prieten căruia să îi puteţi spune minciuna cave mâine se poate transforma în realitate. Şi va fi şi deosebit de distractiv.

Ţinta cea mai îndepărtată

Nu uitaţi că viitorul nu s-a întâmplat încă. Ar fi mai bine să îl faceţi să devină realitatea pe care v-o doriţi şi nu cea de care vă temeţi. Majoritatea oamenilor se gândeşte la scenariu) cel mai neplăcut atunci când vine vorba despre schimbarea viitorului financiar şi nu la cel plăcut. Bun sau iau, viitorul este oarecum o minciună, potrivit informaţiilor psihoterapeutei. Marele Babs Ruth avea obiceiul de a-şi lua bâta de baseball şi a o îndrepta spre gardul opus al terenului. Acesta era modul lui de a spune: *№* Intenţionez să ar vine mingea peste gard”. El făcea mereu acest lucru, deşi rata mingea mai des decât majoritatea celorlalţi jucători, nercuşind să o lovească. Deşi avea mai multe erori decât cei mai mulţi, întotdeauna îşi îndrepta bâta spre zidul îndepărtat, iar în prezent este cunoscut ca regele aruncărilor la mare distanţă, nu ca regele celor care nu nimereau mingea.

Bau-bau

Când eram copii, ne imaginam că sub pat sau în debara

se ascunde un monstru. Noaptea, muici tremuram la gândul că el era acolo, deşi exista numai în minţile noastre. Când creştem, mulţi dintre noi îl înlocuim cu impozitele sau cu un dezastru financiar care nu s-a petrecut încă. Îndiferent dacă e vorba despre un monstru sau despre impozite, rezultatul este acelaşi: ne facem griji inutile. De asemenea, ne otrăvim viitorul spunându-nt* nişte minciuni cart s-ar putea să nu devină niciodată realitate.

Aşa că în loc să acţionam cu mult curaj, ne târâm până la slujba pe care o avem, ne vindem vieţile pentru câţiva dolari, trăim cu un fals sentiment de securitate în ceea ce îl priveşte pe acel Bau-bau, spunându-ne: „Dar dacă se va întâmpla... /, „Ce voi face dacă... /. Clnar dacă suntem bătrâni, monstrul există şi ne răpeşte multora dintre noi minunatele ocazii pe care le avem în viaţă. De aceea procesul de a minţi despre viitor poate fi foarte util celor care vor să facă un pas îndrăzneţ înainte.

Tată) bogat spunea: „Fie suntem norocoşi, fie lui Oamenii care nu au succes trăiesc nefăcând nimic pentru a putea ocoli răul care li s-ar putea întâmpla. Dar e greu să ţi se întâmple ceva – rău sau bun – dacă nu faci nimic şi te laşi paralizat de frică. Un individ de succes este cel care

acţionează şi face faţă şi celor bune şi celor rele, ştiind că poate face în aşa fel încât norocul să fie de partea lui/

Un reporter m-a întrebat într-o zi cum am depăşit frica de eşec şi mi-a cerut câteva ponturi despre secretul succesului meu. Am tăcut câteva clipe şi după aceea i-am spus: „Tatăl bogat m-a învăţat să transform nenorocul în succes/ Aşa că, pentru a avea noroc începe cu paşi mici şi alege viaţa pe care o visezi în Joc să mori de frică din cauza unui monstru imaginar. Nu! lăsa pe Bau-bau să îţi fure visurile. Minte frumos despre viitorul tău.

Observaţie importantă: Nu uita că îndemnul de mai sus nu este o permisiune de a minţi cu intenţia de a înşela sau a ascunde adevărul. Nu aş susţine niciodată o asemenea practica. Recomandarea de mai sus este menită oamenilor cinstiţi, nu mincinoşilor congenitali. Dacă eşti printre aceştia din urmă, te sfătuiesc să cauţi ajutor profesional şi să începi să spui adevărul.

Un rezumat a coca ce s-a spus până acum şi câteva ponturi suplimentare

În introducere, am promis să ofer o listă a lucrurilor pe care oricine le poate face pentru aşi mări şansele de a se retrage tânăr şi bogat. Multe au fost deja discutate, dar nu strică o recapitulare.

Aceste lucruri, care pentru mine au devenit obişnuinţă, m-au ajutat să mă retrag tânăr şi bogat. Cred că îţi pot fi utâle şi ţie. Nu uita că este vorba despre un proces mental şi psihic, şiââi mai mică măsură fizic. Odată ce începi călătoria în mintea şi în sufletul tău, restul ar trebui să vină de la sine.

La hotărâri. Mă trezesc în fiecare zi şi decid ce şi cine vreau să fiu. Mă întreb pe mine însumi: Vreau să am o mentalitate de sărac, de clasă de mijloc sau de bogat?

Nu uita că prima îţi va spune: „Nu vei fi niciodată bogat”. A doua va spune: „Este important să ai o slujbă sigură” Cineva cu mentalitate de bogat îşi va spune: „Trebuie să îmi măresc IQ-ul financiar pentru a putea munci mai puţin şi câştiga mai mult”.

2. *Găseşte un prieten sau o persoană ki care ţii pentru a vă îmbarca împreună în această călătorie.* Ştiu că nu aş fi reuşit niciodată fără ajutorul soţiei mele şi al prietenilor, cum ar fi Larry Clark. Fii sigur că ai prieteni care să fie exigenţi cu tine în loc să îţi dea motive pentru care nu poţi înfăptui ceva.

Este foarte important să îţi alegi partenerul de viaţă şi prietenii potriviţi. Dacă aceştia nu sunt şi ei dornici să îşi îmbunătăţească IQ-ul financiar, viaţa va fi o luptă

nesfârşită, indiferent de câţi bani câştigi.

3. *Caută ajutor autorizat şi începe să îţi construieşti propria echipă de consilieri financiari*. Nu uita niciodată ce spunea tatăl bogat: „Cel mai costisitor sfat este cel pe care îl primeşti de la prietenii şi rudele care au probleme financiare”. Tatăl bogat a extins sfera acestei afirmaţii şi la consilierii financiari care nu au făcut ceea ce te-au sfătuit pe tine sau nu au cumpărat niciodată produsele investiţionale pe care ţi le-au vândut ţie. ALegerea oamenilor este o abilitare foarte importantă. Oamenii pot fi fie active, fie pasive.

Într-una din zile, tatăl bogat mi-a spus: „Dacă ţi s-a stricat maşina, du-o la un mecanic bine pregătit. În momentul în care iei maşina de la reparat, vei şti dacă este un mecanic bun sau nu. Problema cu aceşti consilieri financiari este că nu ştii dacă sfatul pe care ţi-l dau este bun, decât mulţi ani mai târzâu. Ce se întâmplă dacă începi să urmezi sfatul unui asemenea consilier la 25 de am şi la 56 îţi dai seama că nu a fost bun de nimic? Nu îţi poţi duce viaţa financiară distrusă înapoi la acel consilier aşa cum poţi face cu maşina. Am mai degrabă încredere în mecanicii auto şi în vânzătorii de maşini cu experienţă decâiân consilierii financiari, pentru că rezultatele muncii

lor se văd mai repede. Motivul pentru care majoritatea oamenilor fac parte fie din pătura săracă, fie din cea de mijloc este că petrec mai mult timp alegând o maşină uzată decât sfaturi financiare valoroase”.

Fii foarte atent ce sfaturi îţi intră în cap. Căscşte-ţi sfătuitori financiari buni, fără grabă. Sigur există pe undeva, iar banii pe care îi vei plăti pentru serviciile lor av putea fi cea mai bună investiţie pe care o vei face.

4. *Fixează-ţi o dată la care să te retragi. Discuta cu persoanele dragi şi consilierii tăi, şi stabileşte o dată la care să te retragi*. Acest lucru este similar cu modul în care Babs Ruth îşi îndrepta bâta spre zidul îndepărtat. Dacă vei trece efectiv prin acest proces şi vei discuta efectiv odată cu aceşti oameni, contextul tău actual va începe să intre în conflict cu contextul tău viitor. Acesta este un proces minunat şi te vei amuza parcurgându-l. Cu siguranţă vei avea de auzit multe, despre realităţi şi contexte diferite.

Întâlneşte-te de patru ori pe an cu grupul acesta de oameni şi discutaţi în continuare data retragerii tale timpurii.

5. *Scrie-ţi un plan pe o foaie de hârtie, în cazul în care ai decis o dată pentru retragerea ta timpurie.* Lipeşte-l de

frigider ca să îl vezi în fiecare zi. Actualizează planul cu fiecare progres pe care îl faci.

În săptămâna pe care am petrecut-o împreună cu Larry şi Kim la munte, pe un ger de crăpau pietrele, am născocit un plan care ne-a schimbat viaţa. Iată care este puterea unui plan. Ideea e ca dacă astăzi eşti sărac nu înseamnă că vei fi şi mâine. Să devii bogat şi să te menţii cere să ai un plan şi hotărârea de a-l urma, zi de zi. Noi ne-am urmat planul timp de aproape 10 ani de zile. După cum. Am spus, problema pe care o avem azi este aceea de a ne cheltui banii în mod înţelept. Poate e o luptă, dar e genul de luptă care mie îmi place şi pe care vreau s-o duceţi şi voi.

6. *Programează-ţi petrecerea de retragere timpurie.* Fă excese. Şi permite-ţi extravaganţe. Din moment ce te retragi devreme, hanii nu vor mai fi o problemă. Chiar dacă nu îţi atingi scopul, te vei distra de minune trecând prin acest proces. Şi cine ştie, poate chiar va trebui să dai petrecerea aceea de retragere foarte devreme.

7. *Fă câte ceva în fiecare zi. Nu uita ca nu te costă nimic să mergi la cumpărături.* Este important să faci în fiecare zi, timp de cel puţin zece minute, câte ceva pentru a-ţi îmbunătăţi inteligenţa financiară. Citeşte articolul de la pagina financiară a ziarului tău. Chiar dacă nu te

interesează. Cel puţin îţi vei îmbogăţi vocabularul. Ascultă casete cu informaţie financiară în timp ce conduci sau faci sport. Mergi la un seminar financiar cel puţin o dată pe al). Dacă nu vrei să plăteşti pentru el, la pagina economică a ziarului vei găsi cu siguranţă multe cursuri despre investiţii la care poţi participa gratis. Chiar dacă nu vei învăţa nimic, cel puţin vă cunoaşte o grămadă de oameni exact ca tine.

8, Nu uita că orice piaţă are trei tendinţe. Ascendentă, descendentă sau liniară. Unele pieţe manifestă aceste tendinţe de-a lungul unor ani, iar altele în mai puţin de un minut. De aceea.

când cineva le sfătuieşte să investeşti pe termen lung, cere-i să fie mai explic în Mulţi agenţi de bursă repeta papagaliceşte ceea ce au învăţat la cursuri şi s-ar pulea să aibă dificultăţi în a-ţi explica ceea ce spun

Dacă vrei să te îmbogăţeşti repede, una dintre cele mai bune metode este să prinzi momentul în care se schimbă tendinţa. Zicala „Omul potrivit la locul potrivit” este foarte adevărată. Dacă vei urmări tendinţele pieţei, vei reuşi să observi mai uşor schimbările şi îţi vei îmbunătăţi şansele de a deveni omul potrivit la locul potrivit. De exemplu, dacă ai fi început să investeşti în 1991 şi ai fi cumpărat

acţiuni în tehnologie, azi ai fi bogat. Dat când tendinţa a devenit descendentă, în martie 2000, nu ţi-ai fi schimbat strategia, ai fi pierdut totul. În caz contrar, ai fi câştigat bani şi când tendinţa pieţei era descendentă. De aceea, dacă vrei să devii bogat şi să te poţi retrage devreme, trebuie să ai o strategie pentru fiecare tendinţă a pieţei. Am cunoscut oameni care au devenit faliţi pentru că nu au ştiut să se adapteze tendinţei.

Cumpără la preţ mare, vinde la preţ mic în anul 2001, în numărul din iunie al revistei „Forbes*, am citit un articol interesant cu titlul:

„Cumpără la preţ mare, vinde la preţ mic. Ceva ce ai ştiut dintotdeauna: analiştii sunt cei mai grozavi consilieri dacă faci opusul a ceea ce spun”.

Citez din articol:

„Cercetări recente ale profesorilor din California demonstrează faptul că nu numai că ai fi pierdut bani dacă ai fi cumpărat acţiunile pe care analiştii le-au promovat anul trecut, dar că ai fi pierdut bani serioşi dacă le-ai fi vândut, aşa cum. Te sfătuiau ei. Şi nu era vorba despre un profit mic. Ai fi câştigat cu 38% mai mult decât investiseşi”.

Într-un alt articol, intitulat: „Câtă seriozitate exista în

Wall Street în ceea ce priveşte reforma?<f, în numărul din 16 iulie al revistei „Fortune”, scriitorul Shawn Tully pare a fi de acord. Tată. Ce se spune aici: „Într-o dimineaţă de iunie, Richard Baker, republican din Louisiaua, a deschis o discuţie înverşunată în Congres prin dezbaterea unei teme care preocupă pe toată lumea de k barmani la casnice – să-i spunem felul în care Wall Street-ul îşi bate joc de omul de rând. În stilul verbal tipic sudist, Baker şi-a exprimat revolta referitor k modul în care noii aristocraţi de pe Wall Street – specialiştii financiari – îi exploatează pe micii deţinători de acţiuni”.

După părerea mea, majoritatea analiştilor şi consilierilor financiari nu sunt investitori profesionişti. Nu ştiu ceea ce ar trebui să ştie acesta. Astfel că majoritatea sfaturilor referitoare la investiţii sunt potrivite pentru investitorul de rând, dar nu şi pentru investitorul profesionist, mai ales dacă acesta îşi doreşte să se îmbogăţească rapid şi pentru totdeauna.

Un investitor profesionist ştie faptul că tendinţa este de partea lui. Mai ştie şi că nimeni nu este aşa de puternic încât să 1 se opună acesteia.

Pe când eram copiii, aveam un respect deosebit pentru schimbările oceanului. Numai turistul care înotase în cine

ştie ce ke sau piscină avea probleme când venea la ocean şi risca deseori să se înece. Trebuie să respecţi tendinţele aşa cum un sur fier respectă oceanul. Dacă vrei să fii la curent cu tendinţele, trebuie să te informezi mereu.

9. *Vizitează regulat site-ul de pe Internet.* Ne luăm angajamentul faţa de tine să îl menţinem interesant şi să îi reâtmoim conţinutul. Gândeşte-te la pagina noastră de Internet ca la locul de adunare al oamenilor care au de gând să se retragă tineri şi bogaţi.

În viitorul apropiat vom avea jocurile CASHFLOW disponibile pe Internet, în aşa fel încât să te distrezi, să înveţi rapid, *şi* să întâlneşti alţi oameni ca tine.

Când cineva îţi spune: investeşte pe termen lung, întreabă ce vrea să spună prin *pe termen lung.* Pentru ca aceste cuvinte au un înţeles pentru investitorul de rând şi altul pentru cel sofisticat. Dacă vrei să te îmbogăţeşti de tânăr şi pentru totdeauna, nu trebuie să fii un investitor de rând pe termen lung. Trebuie să fii un investitor profesionist care este mult mai educat decât cel de rând. Ţine de tine să fii în pas cu cea mai folositoare educaţie financiară existentă.

Dacă nu ai de gând să calci pe urmele părinţilor tăi,

trebuie să te educi mereu. Una dintre problemele legate de sfatul financiar al părinţilor este aceea că tehnologia şi IQ-ul financiar se schimbă mai repede decât sepot adapta oamenii. Astăzi te poţi îmbogăţi mai repede dacă îmbrăţişezi schimbările tehnologici şi inteligenţa financiară. De exemplu, în lumea opţiunilor, deja apar noi opţiuni care se numesc knockout. Se deosebe. Se de cele standard descrise aici şi investitorii le folosesc deja pe scară largă. Motivul pentru care acestea nu sunt foarte cunoscute este că au fost inventate de cei care fac tranzacţii cu monedă străină. În câţiva ani, aceste noi „opţiuni exotice" se vor infiltra pe piaţa bursieră. fără a intra în detalii, prin intermediul unei opţiuni knockout poţi face mai mulţi bani, mai rapid şi fără riscuri, utilizând opţiunile standard. Nu uita că pe măsură ce se vor face progrese în tehnologie, inteligenţa financiară nu va mai sta nici ea pe loc. Acest lucru se traduce prin faptul că va deveni din ce în ce mai uşor să devii bogat cu repeziciune. Şmecheria? Trebuie să ţii pasul, să continui să înveţi şi să faci rost de consilieri buni.

Câinii bătrâni învaţă trucuri noi

Aşa cum v-aţi dat seama deja, îmi place la nebunie revista Forbes. În numărul din mai 2001 al „Forbes

Global”, revista pentru investitori şi oameni de afaceri de pretutindeni, acn găsit un articol foarte interesant despre Sir John Templeton. El investeşte 111 pachete de acţiuni subevaluate pe plan mondial, pe care le urmăreşte crescând. Articolul din „Forbes”, intitulat „Câine bătrân, trucuri noi”, descrie felul în care chiar şi Templeton, un investitor fundamental, specializat în piaţa & «//, poate învăţa să devină un investitor tehnic, pentru piaţa *bear.* Am aflat din articol faptul că în 2000, în loc să investească pe termen lung, a apelat pentru prima dată la altă cale. Era o noutate investiţională pentru el. Într-un singur an, şi schimbând maniera de investiţie, a câştigat peste 86 de milioane de dolari. În aceste timpuri, trebuie să vii mereu cu idei noi. Dacă Să John Templeton îşi poate schimba mentalitatea la 86 de ani, şi tu poţi.

În timp ce investitorii de rând ascultau sfaturile consilierilor lor financiari şi investeau pe termen lung, adevăraţii investitori schimbau strategia. Milioane de investitori au pierdut miliarde de dolari. Şi asta se poate întâmpla din nou. De aceea, dacă vrei să faci avere repede şi pentru totdeauna, trebuie să fii foarte atent cine îţi dă sfaturi financiare.

10» Nu uita? îiciodala faptul că există ceva ce nu costă

nimic: cuvintele. Dacă vrei să te îmbogăţeşti repede, tr ebuie să îţi îmbogăţeşti vocabularul. Nu uita că există trei tipuri fundamentale de active: afacerile, hârtiile de valoare, imobiliarele. Pentru fiecare dintre ele ai nevoie de un vocabular diferit. Fiecare dintre ele este o ţară străina cu limba ei. Dacă eşti interesat de imobiliare, trebuie să începi să te familiarizezi cu jargonul specific. Odată ce vei fi învăţat cuvintele, vei comunica mai bine atât cu tine însuţi, cât şi cu cei din acelaşi domeniu.

Cuvintele sunt cele mai importante instrumente de care dispunem ca fiinţe umane. Aşa că nu uita să le alegi cu atenţie. Nu uita de asemenea că există două clase de cuvinte:

1. Cuvinte care se referă la conţinut: de exemplu, „rată internă de rentabilitate" este o expresie importantă, mai ales pentru investitorii în imobiliare care folosesc multe pârghii investiţion ale Această expresie se referă la conţinut.
2. Cuvinte care se referă la mentalitate: de exemplu, dacă cineva spune: „Nu voi înţelege niciodată ratele interne de rentabilitate", îşi descrie starea mentală legată de cuvintele referitoare la conţinut, în acest caz rarele interne de rentabilitate.

Ai grijă mereu de vocabularul tău de conţinut şi urmăreşte-ţi vocabularul mental*;* şi asta pentru că tocmai cuvintele sunt sursa care alimentează una dintre cele mai importante active ale tale: creierul» De aceea îţi sugerez să îţi interzici ţie însuţi să spui: „Nu îmi permit” sau „Nu sunt în stare” sau „Nu voi putea învăţa niciodată asta”. Întreabă-te în schimb: „Cum îmi pot permite asta?” sau „Cum pot face asta?” sau „Cum pot învăţa asta?”

Nu uita că una dintre marile diferenţe dintre sărac şi bogat este calitatea cuvintelor lor. IQ-ul tău financiar începe cu vocabularul tău financiar. Ai mare grijă la cuvintele tale pentru că ele vor prinde viaţă şi vor devenî realitatea ta. Dacă vrei să te îmbogăţeşti de tânăr şi să rămâi aşa pentru tot restul vieţii, cuvintele sunt cheia şi nici măcar nu te costă nimic»

11, Vorbeşte despre bani. Când am călătorit în China şi Japonia de curând, mulţi oameni îmi spuneau: „În cultura orientală, nu e politicos să vorbeşti despre bani. De aceea nu vorbim niciodată despre asta”. Pe celelalte continente, am întâlnit aceeaşi atitudine: „În familia noastră nu s-a discutat niciodată despre bani”.

Aşa ca sugestia mea este: discutaţi despic bani. Dacă prietenii tăi nu o fac, ai face bine să îţi găseşti alt grup. Eu

cu prietenii mei discutăm despre bani, afaceri, investiţii, succese şi probleme. Majoritatea prietenilor mei sunt foarte bogaţi şi atunci nu avem impresia că a vorbi despre bani este o impietate. Cu soţia mea vorbesc mereu despre bani. Pentru noi, a face bani, a ne îmbogăţi, a avea un stil de viaţă opulent este distractiv. Şi no place jocul banilor astfel încât vorbim despre bani. Ne place acest joc aşa cum altora le plac alve sporturi. Pentru că banii sunt un subiect comun, căsnicia noastră este unita, minunată, distractivă. Banii sunt un subiect pe care oamenii de pe întreaga planetă îl au în comun; aşa că, de ce să nu vorbim despre asta?

12. *Fa un milion de dolari pornind de la zero.* Unul dintre motivele pentru care nu am nevoie de o slujbă stabilă sau de un salariu este acela că tatăl bogat m-a învăţat să fac bani din nimic.

Mă întristează să văct. Faptul că oamenii nu mai ştiu astăzi să facă bani pornind de la zero. Zilele trecute, o tânără a candidat pentru o slujbă la una dintre companiile mele. Venea de la o corporaţie multinaţională mamut unde fusese vicepreşedinte de marketing. Fusese retrogradată aşa că voia să capete un post în una din companiile mele. Ca test, am rugat-o să pregătească un proiect de buget

mediu pentru această companie. După trei zile, mi-a prezentat un buget de 1,6 milioane de dolari pe an.

— 1,6 milioane de dolari pe an, am spus eu fără să răsuflu. E o grămadă de bani.

— Da, îmi dau seama, îmi spuse pe tonul cel mai corporaţional de care era capabilă. Dar acesta este preţul pe care va trebui să-l plătiţi pentru a obţine rezultatul pe care vid doriţi.

— Nu am nimic împorrivă să plătesc aceşti bani. Dar mai înainte, vreau să îmi spui cum am putea obţine acelaşi rezultat pentru 160000 de dolari şi chiar mai puţin.

— Este imposibil, îmi spuse pe acelaşi ton. Trebuie să cheltuieşti bani pentru a face bani.

Nu mai e nevoie să spun că nu a primit slujba. Veneam din realităţi diferite. Ca şi întreprinzător, pusesem pe picioare companii fără a cheltui nimic pe publicitate. Cheltuim pentru departamentul de relaţii publice, dar nu pentru ceea ce este cunoscut sub numele de publicitate formală. Arunci când te gândeşti la succesul richdad com ai în vedere un succes internaţional, cu vânzări de ordinul sutelor de milioane, şi nici măcar un singur dolar cheltuit pe reclama directa... şi cum anume am reuşit să obţinem acest lucru va fi poate într-o zi subiectul unei alte cărţi. Am

avut succes numai datorită învăţăturilor pe care le-am primit de la tatăl bogat despre a face bani pornind de la zero.

Mă întristează să văd cum directori foarte bine plătiţi, de la companii importante, ştiu să cheltuiască foarte mulţi bani, dar nu ştiu şi să câştige bani pe cont propriu. Urmăresc activitatea unor asemenea companii şi văd cum aceşti directori învârt pe toate părţile banii investitorilor, dar nu sunt în stare să scoată şi ceva profit.

Tatăl bogat spunea adesea: „Sunt mart diferenţe între întreprinzători şi birocraţi. Majoritatea oamenilor sunt birocraţi pentru că aceasta este educaţia pe care o primesc în scoală. Un întreprinzător trebuie să ştie cum să acţioneze în ambele poziţii. Mulţi birocraţi îşi doresc să devină întreprinzători, dar majoritatea nu vor reuşi”. Tatii bogat adăuga: nun birocrat ştie să facă bani numai dacă îi sunt daţi alţi bani pe mâna. Un întreprinzător ştie să facă bani din orice”.

Cu câteva luni în urmă, discutam cu directorul unei edituri internaţionale. Ieşise de la una dintre conferinţele mele despre întreprinzători şi despre felul în care trebuie să construieşti o afacere. S-a uitat în ochii mei şi a spus: „Nu voi fi niciodată bogat pentru că este nevoie de mulţi

bani pentru a face bani. Am un buget pentru publicitate de 20 de milioane de dolari şi cheltuiesc până la ultimul cent pentru a edita cărţile". În acel moment am ştiut de ce este un birocrat într-o mare corporaţie şi nu un întreprinzător. Realitatea lui urma să îl încătuşeze mereu în acea poziţie.

Mă întristează de asemenea să văd companii mici care nu reuşesc să evolueze din pricina unui întreprinzător care nu ştie să facă bani pornind de la nimic sau de la aproape nimic. Tatăl bogat spunea: „Este o mare diferenţă între o afacere în faşă şi o afacere mică. Afacerea în faşă are potenţialul de a se dezvolta într-o afacere mare, în cadranul P. Una mică poate fi profitabila, dar nu are absolut nicio urmă de potenţial pentru a evolua în aceeaşi direcţie". În continuare, tatăl bogat a subliniat că diferenţa nu era între cele două tipuri de afaceri, ci în mentalitatea întreprinzătorului din spatele lor. Exemplul clasic este acela al fraţilor McDonald şi al lui Ray Kroc. Ray Kroc a pornit de la taraba de hamburgeri condusă de doi fraţi şi a transformat-o în afacerea gigantică pe care o cunoaşteţi cu toţii astăzi sub numele de McDonald.

Pe scurt, Ray Kroc a fost un angajat din cadranul A care vindea aparate pentru milkshake şi care a cumpărat o afacere din cadranul L pe care a transformat-o într-o mare

afacere din cadranul P. Aceasta este puterea unui proces simplu pe care vi-l voi împărtăşi acum: un proces pe care îl puteţi practica drept obişnuinţă şi care vă va îmbogăţi mai mult decât vă puteţi imagina.

Acesta este pontul: cu partenerul vostru sau cu prietenii, încercaţi să vă stoarceţi creierii găsind o idee pe care să o puneţi în aplicare şi să vă aducă milioane de dolari, începând de la nimic sau de la foarte puţini bani. Acest proces este asemănător mersului la sala de fitness pentru a vă antrena muşchii. Acest exerciţiu regulat vă va întări creierul şi îl va pregăti pentru momentul în care veţi acţiona, înainte de a o întâlni pe Kim, stăteam cu I.arry în cafeneaua de la parterul clădirii Xerox. Ore întregi ne gândeam la asemenea idei cum v-am descris mai devreme. Idei bune, idei proaste şi idei de-a dreptul stupide. Ne-am gândit la tricouri, puzzle din lemn, un ziar financiar, suveniruri. Multora dintre aceste idei nu le-am dat niciodată curs şi cu toate acestea au constituit un antrenament mental extraordinar. Deşi majoritatea ideilor erau eşecuri, cea a portofelului pentru surferi, din nailon şi Velero, ne-a adus milioane de dolari. Din nefericire, nu am făcut tot ceea ce trebuia pentru a ne proteja ideea şi am terminat prin a o pierde în favoarea competiţiei.

Capitalizarea companiei Coca-Cola a costat peste 8 milioane de dolari, aşa cum am precizat mai devreme, dar valoarea companiei 111 sine este de aproape 80 de milioane, aproape de 10 ori cât valoarea capitalizării întregii companii. Cum este posibil acest lucru? Coca-Cola şi-a protejat în mod aproape agresiv proprietatea intelectuală pe plan internaţional, iar marca numită Coca-Cola este acum una foarte scumpă.

Tatăl bogat are numai două cuvinte!

Să trecem din nou în revistă succesul cuvintelor „Tată bogat”.

Este vorba de numai două cuvinte.

Când eu şi Kim am întâlnit-o pe Scliaron Lechter şi am pus bazele companiei CASHFLOW Technologies în 1977, cuvintele „Tată bogat” nu aveau niciun sens şi nici nu valorau ceva.

Astăzi, cuvintele „Tată bogat” valorează zeci de milioane de dolari. Cum s-a întâmplat acest lucru? Am urmat sfatul lui Michael Lechter, soţul lui Shaton *şi* avocatul nostru pentru proprietatea intelectuala (care de altfel ne-a făcut cunoştinţă cu Scharon). Am discutat şi am creat împreună cu el o strategie pentru a *construi* în mod deliberat active constând din proprietăţi intelectuale. Ne-

am protejat invenţiile. Am creat şi am protejat mărci puternice – Rich Dad şi CASHFLOW şi o prezentare specifică (auriu, negru şi violet) cunoscuta întregii lumi. Înregistrarea mărcii ne-a costat mai puţin de 1.000 de dolari. Când vom lansa jocurile CASHFLOW pe Internet, valoarea mărcilor va creşte la miliarde de dolari. Experienţa noastră dovedeşte faptul că poţi face bani pornind de la zero sau de la foarte puţin.

Michael a scris chiar o carte despre proprietatea intelectuală, publicată la Warner Books. El a ajutat milioane de oameni să facă avere pornind de la ideile lor. După cum lui însuşi îi place să spună, „el construieşte metereze şi luptă împotriva piraţilor" pentru a proteja proprietatea intelectuală. De altfel, spune adeseori: „Fiecare dintre noi a avut vreodată o idee de un milion de dolari. Din nefericire, puţini dintre noi întreprind ceea ce este necesar pentru a o proteja. Iar dacă nu o vei face, altcineva va scoate un milion de dolari de pe urma acelei idei".

Concluzie

Şi eu şi tu ştim că cel mai puţin exploatat activ este creierul tău. Are încă destulă energie latentă. Tatăl bogat spunea: „Leneşii vor să se îmbogăţească repede, iar

oamenii de succes vor să îşi dezvolte inteligenţa financiară continuu”. Dacă vrei să te retragi tânăr şi bogat, dar nu ai bani, educaţie sau experienţă, începe prin a-ţi folosi creierul. În cadrul realităţii mele nu este nevoie de bani pentru a te îmbogăţi. Doar de putere mentală şi psihică. Toate ponturile enumerate sunt prezentate pentru ca voi să le luaţi în considerare şi să le puneţi în aplicare doar dacă doriţi.

Cel mai important lucru este că niciunul dintre exerciţiile de mai sus nu necesită timp sau bani. Toate te vor ajuta să te retragi tânăr şi bogat dacă le practici în mod regulat şi cu multă dăruire. Nu uita că viitorul tău este determinat de coca ce faci azi, nu de ceca ce vei face mâine.

Dacă vei practica aceste simple exerciţii aşa cum am menţionat, vei trece ca printr-o oglindă într-o cu totul altă lume. Acesta este subiectul următorului capitol.

O ***ultimă nota asupra părţii a treia: Eşti deja un expert***

Aşa cum ţi-ai dat scama, ceca ce *faci* tiu determină într-o măsură foarte mare starea în care te afli, adică sărăcia sau bogăţia. Contextul te face săr<ic sau bogat. De aceea, atunci când oamenii mă întreabă în ce investesc, le răspund: „Te rog să nu mă întrebi ce fac, ci ce părere am

despre ceea ce fac”. De exemplu, mulţi oameni investesc în acţiuni, dar foarte puţini se îmbogăţesc astfel. Acest lucru este valabil şi în cazul proprietăţilor imobiliare sau întemeierii afacerilor. Care este diferenţa? Eu. Spun că este vorba despre contextul care înfăşoară acţiunile sau mentalitatea. Am întâlnit oameni care mi-au spus: „Imobiliarele sunt o afacere infectă. Nu am făcut niciun ban de pe urma lor.<r După părerea mea, nu imobiliarele sunt vinovate, ci persoana. O persoană cu o mentalitate de investitor bogar poate prelua o investiţie slabă pentru a o transforma într-una de succes. De fapt, aşa procedează majoritatea investitorilor.

*„ORICE DATORIE ESTE BUNĂ**

Acelaşi lucru este valabil şi în cazul datoriilor. Majoritatea oamenilor ştiu să facă datorii. Ba chiar sunt experţi. Problema este că se îndatorează şi sărăcesc şi mai mult. Majoritatea oamenilor preiau datorii bune şi le înrăutăţesc. Tatăl bogat îmi spunea: „Toate datoriile sunt bune.

Dar nu toţi oamenii ştiu cum să folosească datoriile, aşa că transformă datoriile bune în datorii rele/

Dacă vrei să devii bogat, trebuie să te concentrezi asupra mentalităţii mai mult decât asupra acţiunilor tale.

Aşa cum spunea tatăl bogat: „Majoritatea oamenilor ştiu să se îndatoreze. Problema este că nu ştiu să folosească datoria în favoarea lor. Dacă cineva vrea să se îmbogăţească folosindu-se de datorie, trebuie să îşi schimbe mai întâi mentalitatea şi apoi va deveni foarte bogat prin intermediul ci/ Dacă nu îţi poţi schimba mentalitatea de sărac sau de clasă de mijloc privind datoria, cel mai bine ar fi să nu mai utilizezi cărţile de credit, să termini de plătit casa cât mai repede posibil şi să începi să pui bani la ciorap.

Dacă vrei să te îmbogăţeşti de tânăr pentru totdeauna, trebuie să îţi adaptezi mentalitatea. De aceea îţi recomand să mai treci în revistă ponturile pe care ţi le-am oferit şi să îţi pui mereu la punct educaţia şi informaţia. Dacă ai o mentalitate de om bogat, vei deveni din ce în ce mai bogat. Dacă o ai însă de om sărac, orice ai face, rezultatele acţiunilor tale vor fi caracteristice unui om sărac. Nu uita că fie contextul, fie ceea ce consideri tu a fi real devine realitate, indiferent ce faci. Aşa cum spune tatăl bogat: „Datoria nu te face neapărat sărac. Dar mentalitatea cu siguranţa te va face/

OFERTĂ GRATUITĂ

Dacă doriţi să mă ascultaţi pe mine personal discutând

aceste indicaţii valoroase, vă rog să mergeţi la pagina noastră de Internet, la adresa richdad com, şi să ascultaţi prezentarea audio pe care am făcut-o special pentru oamenii ca dumneavoastră... oameni care doresc să se retragă tineri şi bogaţi. Dacă sunteţi hotărât să vă retrageţi timpuriu şi bogat, site-ul nostru de pe Internet este făcut pentru dumneavoastră. Dacă doriţi să munciţi *din* greu toată viaţa pentru a avea siguranţa postului, sau să investiţi cu riscuri mart şi profituri scăzute, există sire-uri mai potrivite decât al nostru.

CAPITOLUL 20

Examenul final

Ce) e ce urmează sunt un exerciţiu opţional pe care îl poţi face, dacă eşti destul de viteaz. Aceste întrebări pot fi puse la următoarea petrecere, sau la prânzul cu partenerii tăi de afaceri, sau cu prietenii şi familia. Motivul pentru care specific faptul că exerciţiul acesta este opţional este că aceste întrebări vor dezvălui realităţi referitoare la bani, diferite de la om la om.

Dacă vei da fiecărei persoane timp să răspundă pe larg la întrebări, vei auzi diferite realităţi, motive, scuze, minciuni, presupuneri şi alte prostii pe care oamenii le perorează referitor la bani şi la vieţile lor. În loc să fii de

acord sau nu cu răspunsurile şi comentariile la aceste întrebări, ascultă numai şi vezi dacă poţi înţelege realitatea acelei persoane despre bani şi viaţa ei financiară. Dacă ai curajul să pui aceste întrebări celor apropiaţi ţie, prietenilor şi colegilor de serviciu, îţi doresc mult noroc. Dacă vei încerca acest exerciţiu cu alţi oameni, vei învăţa foarte multe despre puterea realităţii individuale asupra situaţiei financiare.

Acestea sunt întrebările:

Ce fel de viaţă vrei să trăieşti?

O COMPARAŢIE ÎNTRE REALITĂŢI

1. Dacă ai avea toţi banii din lume şi nu ar mai trebui să munceşti niciodată, ce ai face în timpul liber?
2. Dacă tu (şi partenerul tău de viaţa – dacă e cazul) nu aţi mai munci începând cu ziua de astăzi, ce s-ar întâmpla? Cât de mult timp aţi putea rezista şi menţine acelaşi nivel de trai şi acelaşi stil deviată?
3. La ce vârstă vă veţi putea retrage în cazul în care nu aţi făcut-o deja? V-ar plăcea să vă retrageţi mai devreme? După ce vă veţi retrage, veţi câştiga mai mulţi bani decât astăzi sau mai puţini?
4. V-ar plăcea o viaţă în care să nu mai aveţi nevoie de salariu sau una de muncă şi de căutare a unei slujbe mai

bine plătite? V-ai plăcea să fiţi neangajabil sau angajabil? Ce fel de viaţă duceţi acum?

5. Ce fel de viaţa doriţi: una în care să cheltuiţi mai mulţi bani pentru că aveţi prea mulţi sau una în care să munciţi mult pentru a economisi? Ce fel de viaţa duceţi acum?

6. V-ar plăcea o viaţă în care să nu munciţi foarte mult pentru a câştiga mai mult sau una în care trebuie să munciţi mai mult pentru bani mai mulţi? Ce fel de viaţă duceţi acum?

7. Consideraţi că investiţiile sunt riscante? Credeţi că este nevoie de bani pentru a face alţi bani? V-ar plăcea să investiţi puţini bani şi să nu vă expuneţi unor riscuri mari, dar să obţineţi câştiguri foarte mari? Aţi investi banii altcuiva dacă ar fi posibil?

8. Cu care alţi şase oameni în afară de familie petreceţi mai mult timp? Care este atitudinea lor faţă de bani? De sărac, de clasa de mijloc sau de bogat? Dintre aceşti şase oameni, care vor fi capabili să se retragă din activitate devreme? Este timpul să vă faceţi noi prieteni?

9. V-ar plăcea o viaţă de muncă prin care să deveniţi bogaţi cumpărând sau creând active sau o viaţă în care să munciţi pentru siguranţa unei slujbe şi a unui salariu? Ce

fel de viaţă duceţi acum?

10. V-aţi părăsi slujba dacă vi s-ar oferi acum un milion de dolari? Dacă un milion de dolari este mai important decât slujba voastră, de ce nu încercaţi să câştigaţi un milion de dolari? Ce anume vă împiedică? Şi dacă nu v-aţi părăsi slujba, care sunt motivele pentru care nu aţi face-o? Puteţi face mai mult bine cu acest milion de dolari decât faceţi acum?

H. În viaţa pe care o duceţi câştigaţi indiferent de tendinţa pieţei sau trăiţi cu frica în sân că vor scădea preţurile, iar voi veţi pierde banii? Ce fel de viaţă duceţi acum? De ce?

12. Referitor la bani, ce aţi face altfel în cazul în care aţi putea face ceva altfel? Dacă aţi putea proceda altfel, de ce nu acţionaţi astfel?

Motivul pentru care am precizat că este nevoie de curaj pentru aplicarea acestui exerciţiu csrc acela că s-ar putea să rămâneţi fără prieteni şi să fiţi nevoiţi să vă faceţi alţii noi, Dacă prietenii, familia, partenerii de afaceri nu fac parte din aceeaşi realitate cu voi, va trebui să găsiţi oameni care corespund acestei cerinţe. Cel puţin vă veţi distra discutând răspunsurile la aceste întrebări. Cel mai important lucru este că veţi înţelege că oamenii provin din

realităţi şi lumi diferite atunci când vine vorba despre bani. Aşa cum spunea tatăl bogat: „Banii nu sunt decât o idee”.

Cel mai important lucru din acest exerciţiu este fapcul că vei învăţa să asculţi diferite realităţi şi idei şi vei decide în cunoştinţă de cauză ce fel de lume economică vei dori să construieşti. Eu am avut doi taţi şi, având acces la două lumi, am reuşit să hotărăsc de unul singur ce fel de lume vreau să îmi croiesc. Alegerea depinde de tine. După ce vei asculta părerile celor din jur, vei putea hotărî ce lei de viaţa vrei să duci.

Împărtăşiţi rezultatele dumneavoastră şi cu alţii

Mergeţi la pagina noastră de Internet richdad. Com şi spuneţi şi altora rezultatele pe care le obţineţi la acest test. Împărtăşiţi în forumul nostru de discuţii cele mai amuzante, cinice, hazlii sau surprinzătoare răspunsuri pe care le obţineţi ia aceste întrebări, în acest lorum este posibil să vă întâlniţi viitorii dumneavoastră parteneri de afaceri în aşa fel încât să sfârşiţi prin a deveni mai bogaţi decât prietenii dumneavoastră, poate chiar mai bogaţi decât Bill Gates. Este chiar posibil să vă retrageţi timpuriu şi foarte bogaţi.

PARTEA AIV-A

Pârghia primului pas

Tatăl bogat spunea t

— Primul pas constă în a decide în ce fel de lume vrei să trăieşti. În lumea săracilor, a clasei de mijloc sau a bogaţilor?

— Cred că majoritatea oamenilor ar vrea să trăiască în lumea celor bogaţi, nu-i aşa? am întrebat cu.

— Nu e chiar aşa, îmi răspunse el. Majoritatea oamenilor vor să trăiască în lumea celor bogaţi; problema e că nu fac primul pas, acela de a lua o decizie. Odată ce te-ai decis cu adevărat, nu mai există cale de întoarcere» Jar în momentul în care ai luat decizia, toată lumea ta se va schimba»

CAPITOLUL 21

Cum să te menţii

Sunt adeseori întrebat: „După ce aţi luat decizia de a vă retrage tânăr şi bogat, ce v-a încurajat pe line şi pe Kim? Cum aţi făcut faţă obstacolelor şi nu aţi dat înapoi când lucrurile deveneau dificile?” De multe ori răspund cu clişee precum voinţa, hotărârea, viziunea. Le folosesc pentru că rareori am timpul de a explica ceea ce am scris în această carte. Din moment ce aţi reuşit să citiţi până aici, şi sper că aţi şi înţeles ceea ce am vrut să spun, vi voi împărtăşi o

explicaţie mai profundă a ceca ce ne-a susţinut pe parcurs.

Două dintre poveştile pe care mi le citea tatăl bogat erau „Alice în ţara minunilor” şi „Alice în ţara oglinzilor” de Lewts Carroll. Ambele au în comun călătoria în realităţi diferite. În prima, Alice îl urmează pe iepurele alb într-o altă lume, o lume care îmi aminteşte despre industria serviciilor financiare. În a doua, Alice călătoreşte iarăşi într-o altă realitate, cea din spatele oglinzii. În spatele acesteia, Alice va întâlni cărţi care nu pot fi citite decât dacă sunt reflectate într-o oglindă, asemenea unei declaraţii financiare individuale. Oricum, valoarea ambelor povestiri o constituia pentru tatăl bogai ideea călătoriei dintr-o realitate în alta. De aceea, afirma: „Problema majorităţii oamenilor este aceea că trăieşte o singură realitate şi are tend/nţa de a crede că este unica realitate posibilă”.

Răspunsul la o întrebare foarte des întâlnită

De cele mai multe ori, când mi se adresează întrebarea de mai sus, răspund prin intermediul unor clişee: „A fost nevoie de multă voinţă” sau „Nu voiam să mai începem de la zero”. Dar clişeele au spus adevărul. Evit să dau explicaţia adevărată şi asta pentru că răspunsul nu e

adecvai realităţii majorităţii oamenilor, aşa că spun foarte puţine.

Cu câteva săptămâni în urmă, la un seminar, am avut răgazul de a explica pe larg motivele pentru care eu şi Kâm am rezistat. Nu ştiu dacă acest răspuns lămureşte total întrebarea, dar cu siguranţă că vă va da de gândit.

Pe când seminarul se apropia de sfârşit, un student a ridicat mâna şi a întrebat acelaşi lucru, precizând însă că vrea adevărul, şi nu ceea ce auzise până atunci.

Răspunsul

M-am gândit la întrebarea lui şi până la urmă am hotărât să dezvălui motivaţia continuităţii noastre, odată ce am hotărât să ne retragem tineri şi bogaţi: „Înainte de a împlini treizeci de ani, tatăl bogat mi-a mai oferit o lecţie, care a început cu această întrebare. Lecţia şi dialogul au continuat de-a lungul anilor. Şi deşi nu mai este în viaţă, continui să recapitulez lecţia şi să caut răspunsuri”.

O ***lunie în care nu exista riscuri şi care nu cere bani***

— Ce ai face dacă nu ar exista riscuri şi dacă nu ar fi nevoie de niciun ban ca să devii bogat? m-a întrebat tatii bogat.

— Nici riscuri şi nici bani? repetai eu, nefiind sigur unde

bătea tatăl bogat cu această întrebare. De ce mă întrebi? La urma urmelor, o asemenea lume nu există.

Tatăl bogat ni-a lăsat să meditez puţin la răspunsul meu» Tăcerea lui m-a făcut să înţeleg faptul că trebuia să îmi regândesc răspunsul. Odată ce a văzut că o făcusem, a reluat discuţia:

— Eşti sigur că nu există?

— O lume fără riscuri şi în care nu ai nevoie de bani? am întrebat, căutând să îmi dau seama dacă ne referem la acelaşi lucru. Îl auzeam pe tatăl sărac spunând: „Investiţiile sunt riscante" şi JE nevoie de bani ca să faci alţi bani".

— Da, ce ai face dacă ar exista o asemenea lume?

— Ei bine, aş căuta-o. Dar asta numai dacă ar exista.

— Şi de ce crezi că nu ar putea să existe?

— Pentru că este imposibil, am replicat eu. Cum ar putea să existe o lume în care nu există nici risc monetar şi nici să nu fie nevoie de bani pentru a deveni bogat?

— Ei bine, dacă ai hotărât ca o asemenea lume nu poate exista, înseamnă că nu poate exista, spuse tatăl bogat, blajin.

— Vrei să spui că există? am întrebat.

— Nu contează ceca ce cred eu. Este important ceea ce

crezi tu. Dacă tu spui că nu există, înseamnă că aşa este. Ceea ce cred eu este irclevant.

— Dar este imposibil, am repetat. Ştiu asta. Nu se poate să nu existe risc.

— Atunci nu există, rid/că din umeri tatăl bogat. Dacă tu crezi că este imposibilă, înseamnă că e imposibilă.

Tatăl bogat îmi răspundea acum pe un ton mai degrabă nemulţumit şi mai plin de viaţă.

— Motivul pentru care nu există această lume este că eşti încă influenţat de realitatea şi convingerile tatălui tău. Te agăţi de pentru că aceasta este realitatea în care ai fost crescut. Nu pot să te învăţ altceva decât dacă eşti dornic să schimbi acea realitate. Pot să îţi dau enorm de multe răspunsuri despre cum să devii bogat, dar nu vor fi bune de nimic dacă nu vei schimba viziunea despre bani şi despre viaţa în care ai fost educat.

— Dar gândeşte-te şi tu, nimeni nu va crede că există o asemenea lume, am răspuns eu.

— Ştiu, a răspuns tatăl bogat. De aceea foarte mulţi oameni se agaţă de siguranţa unei slujbe şi cred că investiţiile sunt riscante şi că e nevoie de bani pentru a deveni bogat. Ei nu îşi pun la îndoială convingerile. Nu îşi pun sub semnul întrebării părerile, în schâmb, consideră

că acestea sunt reale şi că nu mai pot exista o altă realitate şi alte convingeri. Nu poţi deveni bogat dacă nu îţi pui la îndoială convingerile. De aceea puţini devin bogaţi sau independenţi din punct de vedere financiar. Dar tot nu îmi răspunzi la întrebare.

— Repetă întrebarea atunci, am spus eu, simţindu-mă foarte frustrat şi întrebându-mă ce a vrut să spună prin a-mi pune la îndoiala convingerile.

— Întrebarea era: „Ce ai face dacă ou ar exista riscuri şi nu ar fi nevoie de bani pentru a deveni bogat?”, a spus tatăl bogat, repetându-se încet şi intenţionat, încercând să perceapă reacţia mea referitor la ceea ce spunea.

— Continui să cred că este o întrebare ridicolă, dar îţi voi răspunde, oricum, am replicat cu.

— De ce spui că este ridicolă?

— Pentru că nu există o asemenea lume, am spus eu repede. E o întrebare prostească şi o pierdere de timp. De ce crezi că ni-aş gândi sau că ar trebui să răspund măcar la o asemenea întrebare?

— Gata, spuse tatăl bogat. Mi-ai dat răspunsul. Văd că nu renunţi la ale tale. Pentru tine este o asemenea pierdere de timp să te gândeşti ia această lume încât nici măcar nu vrei să dai atenţie întrebării. Presupui deja că

această lume nu exista şi consideri că e o pierdere de vreme să pui la îndoială adevărul convingerii taie. Nu vrei să îţi schimbi modul de gândire. Vrei să devii bogat, dar să trăieşti cu frica pierderii banilor sau cu gândul că nu ai destui. Pentru mine aceasta este o realitate străină, daa accept răspunsul tău. Înţeleg convingerile talc tocmai pentru că sunt foarte des întâlnite.

— Nu, nu, am spus. Răspund la întrebarea ta. Întreb numai dacă tu consideri că o asemenea lume există, am ridicat eu glasul, bătând nervos în retragere.

Tatăl bogat a păstrat din nou tăcerea, fără să-mi răspundă la întrebare, dându-mi posibilitatea de a-mi asculta propria realitate.

— Vrei să cred că o asemenea lume există? am întrebat febril

— Lasă-mă să mă. Repet: contează numai ce crezi tu.

— Bine, bine, am spus. Dacă ar exista această lume despre care mă întrebi tu, aş deveni mai bogat decât as putea vreodată visa. Nu mi-ar fi frica. Nu m-aş mai gândi că nu am bani sau că aş putea da greş. Aş crăi într-o lume de maximă abundenţă, în care aş avea tot ceea ce îmi doresc. Aş trai într-o lume total diferită. Şi cu siguranţă nu cea în care trăiesc acum.

— Dacă ar exista o asemenea lume, crezi că ar merita călătoria? întreba tatăl bogat.

— Mai mult ca sigur, am răspuns fără ezitare. Cine nu ar porni în această călătorie?

Tatăl bogat a ridicat din nou din umerî, lăsându-mă să îmi ascult cuvintele.

— Vrei să spui că această lume există? am întrebat iarăşi.

— Tu trebuie să decizi asta. Tu poţi decide asta. Eu nu îţi pot spune ce fel de lume exista. Nu pot face acest lucru în locul tău, spuse tatăl bogat. Am decis cu mult timp în urma ce fel de lume vreau eu să existe.

— Ţi-ai găsit lumea? am întrebat.

Tatăl bogat nu mi-a răspuns niciodată la întrebare. Singura lui replică a fost:

— Îţi aminceşti de „Alice în ţara oglinzilor”?

Am dat din cap ca da.

— Cu ani în urmă, am trecut dincolo de oglinda. Dacă tu crezi că există o asemenea lume, poţi Hotărî să faci călătoria aceasta. Dar trebuie să faci această călătorie numai dacă eşti convins că o asemenea lume poate exista. Dacă nu crezi, cea vedea numai o oglindă şi vei sta în faţa ei uitându-te la tine însuţi, la nimic altceva decât la tine

însuţi.

Răspunsul meu către seminarişti

Când am povestit acest lucru studenţilor, au tăcut cu toţii. Nu ştiu dacă răspunsul meu avea vreun sens pentru ei. Îndiferent ce însemna pentru ei, le spusesem adevărul. Încheind răspunsul, am precizat;

— Arunci a început călătoria mea. După acea conversaţie cu tatăl bogat am devenit foarte curios. M-am gândit ani de zile la ceea ce spusese. Cu cai mă gândeam mai mult, ai atât ceea ce spusese devenea mai posibil. Imediat ce am trecut de 30 de ani, ştiam că trebuia să îmi forţei realitatea. Ştiam că lecţiile pe care mi le dădea tatăl bogat erau de domeniul trecutului Ştiam că tatăl bogat au îmi mai poate oferi răspunsuri până când eu nu eram pregătit să îmi adaptez realitatea şi să îmi încep călătoria. Mai multe răspunsuri nu mi-ar fi ajutat la nimic. Aveam nevoie de o nouă realitate, extinsă. Ştiam că era. Timpul să zbor din cuib, după cum se spune. Nu eram sigur dacă o asemenea lume există, dar cai voiam să existe. Astfel încât irţi-am început călătoria în momentul în care am Hotărât că ea există. Cu această decizie luam lumea în piept, o lume în care nu există riscuri şi în care nu e nevoie să ai bani ca să faci bani. Mă saturasem să mă uit în

oglindă şi să detest ceea ce vedeam. Atunci am început să caut lumea de dincolo de oglindă.

Clasa a tăcut. Îmi dădeam seama că unii erau de acord cu ideea, în timp ce alţii o respingeau. Unul dintre ei ridica mâna şi întrebă:

— Vreţi să spuneţi că eraţi convins că această lume există? Asta vreţi să ne spuneţi?

Nu am răspuns la întrebarea asta. Am continuat cu povestirea.

— După ce am luat hotărârea că această lume ar putea fi posibilă, am întâlnit" o pe Kim şi i-am împărtăşit şi ei visul despre această călătorie. A vrut să mi se alăture. S-a exprimat cam aşa: „Ceea ce îmi spui tu acum depăşeşte realitatea mea prezentă, de a munci toată viaţa. Nu-mi place realitatea mea prezentă, aşa că sunt dispusă să găsesc una nouă". Kim era prima femeie pe care o întâlnisem dornică să participe la un asemenea vis nebunesc. Ezitam să îi spun, dar nu îmi respingea ideile. În schimb mă asculta vorbind la nesfârşit despre ceea ce credeam că ar putea fi posibil. Atunci a început călătoria, noastră. Nu era atât vorba despre banî, cât despre căutarea unei lumi distincte. Aşa că vă spun sincer tuturor că, mai mult decât orice, căutarea acestei lumi ne-a

susţinut cu adevărat. Odată ce am luac decizia, ne-am început călătoria dincolo de oglindă. Ştiam că trebuia acum să fim viteji, umili, studioşi, ca să putem învăţa din mers, şi cel mai important, ştiam că trebuie să ne forţam realitatea, pentru că această călătorie se desfăşura numai în minţile şi în inimile noastre. Ştiam că această călătorie nu avea nimic de-a face cu lumea exterioară şi că lumile noastre interioare erau protagoniştir când lucrurile mergeau extrem de prost, aceasta căutare a celeilalte realităţi ne ţinea în priză. Odată ce ne începuserăm călătoria, ştiam că nu mai exista drum de întoarcere.

Se făcuse de mult linişte în sală. Deodată, o participantă întreba:

— Şi aţi găsit-o? Trebuie să ştiu. Dacă există, vreau şi cu să ajung acolo. Nu vreau să muncesc pentru bani 50 de ani. Nu vreau ca banii să fie stăpânii mei, nu vreau să mă frământ mereu că nu am destui bani. Spuneţi-mi dacă exista alt tip de lume.

Nu am răspuns pe moment, procedând ca şi tatăl bogat, pentru a-i face să îşi asculte realităţile.

— Numai voi puteţi decide asta, am răspuns după o tăcere prelungită. Nu contează ceea ce cred *eu* că există, ci ceea ce *voi* credeţi că există. Dacă voi credeţi în

existenţa ei, veţi putea trece dincolo de oglindă. Dacă nu, vă veţi uita la voi înşivă. Atunci când este vorba de bani, voi aveţi puterea dea decide ce este real şi în ce fel de realitate vreţi să trăiţi.

Seminarul luase sfârşit. Toţi căzuseră pe gânduri. În timp ce îmi strângeam lucrurile, m-am întors spre ei şi am spus:

— Vă mulţumesc pentru atenţie. Vă mulţumesc pentru că m-aţi ascultat* Sunteţi liberi.

Încheiere

În toamna anului 1994, am plecat cu Kim într-o vacanţă, prelungita în Fiji. Un prieten ne recomandase această staţiune elegantă, pe o insulă particulară. Înainte de răsăritul soarelui, un angajat ne întâmpină ia cabana noastră luxoasă. „Caii dumneavoastră sunt pregătiţi”, ne spuse zâmbind, aproape în şoaptă.

Eram pe insulă de cinci zile şi abia începusem să mă relaxez, să intru în armonie cu ritmurile blânde ale acestui paradis pământean, înconjurat de apele cristaline ale Oceanului Pacific, Trecuseră nouă ani de când împreună cu I.arry şi Kim plănuâsem strategia independenţei noastre financiare, la nord de Vancouver, pe muntele Whistler cel îngheţat. Pe când încălecam mă gândeam la acele zile. Îmi

dădeam seama cât de diferite erau acum lucrurile în viaţa noastră. Nu mai tremuram de frig, şi nu mai eram săraci şi lipsiţi de bani. Mult mai important decât faptul că aveam o grămadă de bani era faptul că acum eram liberi. Nu mai trebuia să muncim niciodată pentru tot restul vieţii.

Caii mergeau în trap uşor de-a lungul potecii paralele cu plaja albă şi fină care înconjura insula. Deşi nu vedeam nimic în jur întrucât nu se luminase încă, auzeam oceanul la doar câţiva metri distanţa şi îi simţeam briza. Mirosul solului insulei, combinat cu cel al plantelor tropicale şi cu aerul sărat, nu a trimis înapoi în copilăria petrecută 111 Hawaii, pe când Hawaii nu se schimbase încă. Deşi plimbarea fusese scurtă, amintirile acopereau o viaţă întreagă.

După plimbarea de o jumătate de oră, un îngrijitor a oprit caii şi ne-a ajutat să descălecăm. În apropiere se distingeau lumânări ti emurânde. Ghidul ne-a condus spre o masă cu o faţă de masă albă, în nisip, la doar câţiva metri de valuri. Stăteam la o masă la cel mai frumos restaurant din lume. Un ospătar apăru imediat şi aduse o sticlă din şampania preferată a soţiei mele. Printre lumânări, eu şi Kim am toastat pentru călătoria noastră, îmi iubeam soţia mai mult ca niciodată. Mă sprijinise pe

parcursul unor perioade extraordinar de dificile. Nu ne-am spus nimic. Ne ţineam de mâna peste masă şi ne-am spus din priviri: „Îţi mulţumesc şi te iubesc”. Izbutisem.

Ca latin semn, strălucirea soarelui se îţi la orizont, iar măreţia naturii începu să ne înconjoare. Pe de o parte vegetaţia luxuriantă a insulei înălţându-se din apele oceanului; în faţă, nisipul alb neatins, iar în spate copaci verzi din care se auzeau cânturile păsărilor. Oceanul, care lega toate aceste clemente ale peisajului, era calm, întâmpinând răsăritul în depărtare.

Chelnerul ne-a adus micul dejun compus din fructe tropicale, iar noi ne uitam cum soarele se năştea din apă, luminând toată frumuseţea din jurul nostru. Eram singurii oameni de acolo. Domnea o linişte totală, cu excepţia sunetelor naturii. Fără vecini, maşini, turişti, muzică urlând sau telefoane mobile. Şi mai ales, fără nicio afacere la care să ne întoarcem. Fără întâlniri de afaceri, termene limită, bugete. Afacerea nu mai exista. Îşi făcuse datoria şi o vânduserăm. Acasă ne mai aştepta numai libertatea noastră. Nu existam decât eu şi Kim în copleşitoarea frumuseţe a naturii, minunata creaţie a lui Dumnezeu.

Pe când soarele se eliberase în cele din urmă din ape, îmi veni o idee. Nu mi se tulburase mintea, părea doar ca

vibra, antrenându-mi toată fiinţa. Era ca un cutremur interior, care îmi afectase trupul şi sufletul. Ceva se schimbase în mine. Mă relaxasem şi mai mult şi un sentiment de recunoştinţă nemărginită se răspândi în toată fiinţa mea. Fără să îmi dau seama, mi se schimbase ideea despre lume – trecusem prin oglindă şi vedeam acum cu limpezime un nou mod de viaţă. Mă podidi plânsul, nu cu tristeţe, dar cu uimire profundă k perfecţiunea, abundenţa şi revărsarea de frumuseţe care nu ne înconjura numai pe nune şi Kim, ci pe noi toţi.

Încetul cu încetul, mi-am dat seama că frica mea că nu făcusem destul, sau că nu aveam destul, mă împiedicase să văd tot ceea ce ne oferă viaţa pe pământ. Mi-am dat seama de asemenea că lupta mea personală dea deveni bogat era în principal o luptă împotriva temerii mele de a fi sărac. Am înţeles ceea ce îmi spunea tatăl bogat: „Fiica te face propriul tău prizonier. Frica te încătuşează într-o lemniţă în care nu mai pătrunde măreţia lui Dumnezeu”. Întorcându-mă cu mintea în tinereţea mea, îl auzeam spunând: „De prea multe ori ne gândim că suntem singuri şi că trebuie să supravieţuim pe cont propriu. Suntem educaţi că numai cei mai dotaţi supravieţuiesc şi că nu reuşim să supravieţuim dacă nu suntem dotaţi. Aşa

gândeşte un prizonier. Mulţi dintre noi suntem prizonierii financiari ai fricilor noastre. De aceea se agaţă de urme fragile de siguranţa, devin lacomi şi luptă pentru câţiva dolari precum câinii pentru un os fără carne, în loc *şi* caute independenţa financiară. Este uşor să îţi găseşti libertatea. Mai întâi trebuie să cercetezi ce vrea Dumnezeu să se facă cu darurile pe care ţi le-a dat ţie. Dacă vei face acest luciu cu credinţa, dărnicia Lui va fi nemărginita. Viaţa nu înseamnă a-ţi câştiga existenţa. Uită-te la păsări, la plante şi la toate celelalte ale naturii. Păsările nu îşi câştigă existenţa. Ele şi celelalte fiinţe fac exact ceea ce au fost menite să facă. Dacă vei crede în Dumnezeu şi vei înfăptui ceea ce ai fost trimis să faci, dărnicia lui Dumnezeu te va însoţi mereu. Nu trebuie să faci ceea ce are de făcut o pasăre; ea deja îşi face datoria". Spunea acestea pentru că văzuse prea mulţi oameni iuptându-se între ei pentru slujbe în loc să cerceteze şi să vadă ceea ce era de făcut. Spunea: „Dacă vei cerceta să vezi ce este nevoie să se facă, şi vei face acestea, te vei conecta la bunătatea lui Dumnezeu".

5tateam cu soţia mea la acea masă de o oră deja. Pentru prima oară în viaţă, înţelesesem cuvintele tatălui bogat. Până atunci nu reuşisem să îl înţeleg pe deplin.

Realitatea şi mentalitatea mea mai stătuseră în calea vorbelor lui. Dar pe acea plajă trecusem dincolo de oglindă şi înţelesesem cuvintele tatălui bogat.

Pornise vântul şi caii erau neliniştiţi. Era timpul să ne întoarcem. Un an mai târziu, eram la cabana de la munte şi mă întrebam: „Ce e de făcut *V* (şi „Ce pot face eu?”

Când oamenii mă întreabă de ce mai muncesc dacă nu mai am nevoie de bani, răspunsul meu este cel pe care îl dădea tatăl bogat: „Mai muncesc pentru că mai sunt lucruri de făcut”. Eu şi Kim ne folosim azi cunoştinţele noastre pentru a face mai mult din ceea ce trebuie făcut. Şi, ironia sorţii, devenim mai fericiţi şi mai bogaţi.

Vestea bună este că nu trebuie să renunţi la serviciu pentru a face ceea ce trebuie făcut. Nici nu trebuie să te retragi. Uită-te în jurul tău şi vei vedea. Trebuie să faci ceca ce este nevoie, cu darurile pe care le-ai primit. Şi te vei conecta la bogăţie, bogăţia care a fost disponibilă dintotdeauna pentru noi coţi, nu numai pentru unii.

Ultima zi în Fiji am stat pe plajă şi nu am făcut absolut nimic. Nu aveam nimic de făcut, iar acasă mă aştepta existenţa mea de om liber. O strângeam de mână pe Kim ca să îi spun cât de mult o iubeam, o respectam şi îi eram recunoscător pentru că mă sprijinise mereu. Nu aş fi reuşit

fără ea. Pe când ne ridicasem să plecăm de pe plajă, mi-a ni adus aminte de spusele tatălui bogat: „Oamenii comuni îşi petrec viaţa atacând uriaşi. Îi critica, îi bârfesc, răspândesc zvonuri şi minciuni, încercând să îi doboare. Văd numai defectele acestora şi nu calităţile lor. De aceea rămân comuni, David era tânăr, avea numai o praştie, era mult mai mic în comparaţie cu Goliat, dar nu era un om comun”. Ceea ce vreau să subliniez în această carte este faptul că fiecare dintre noi are şi un David şi un Goliat înăuntrul lui. David ar fi rămas un om comun dacă s-ar fi comparat cu Goliat şi şi-ar fi spus: „E mai mare decât mine. Cum să atac un uriaş cu o praştie?” Dar David a devenit un uriaş preluând mentalitatea unui uriaş. Aşa l-a învins pe Goliat şi a devenit el însuşi un uriaiş. Şi tu poţi face la fel.

Pârghiile sunt peste tot în jurul nostru. F.le sunt puterea. În noi, în jurul nostru, inventate de noi. Cu fiecare invenţie – automobilul, avionul, telefonul, televiziunea, Intemctul – se mai naşte o pârghie. Fiecare noua pârghie provoacă apariţia milionarilor şi miliardarilor care au folosit-o şi nu au abuzat de ea. Nu uitaţi niciodată că puterea pârghiei poate fi folosită» abuzată sau înfricoşătoare. Depinde numai şi numai de tine modul în care vei utiliza puterea

pârghiei.

Vă mulţumesc pentru că aţi citit această carte şi nu uitaţi să menţineţi mereu o mentalitate flexibilă. Viitorul este strălucitor şi va aduce libertate pentru din ce în ce mai mulţi oameni.

CASHFLOW Technologies Inc*.

Robert Kiyosaki, Kim Kiyosaki şi Sharon Lechter şi-au alăturat forţele ca manageri ai firmei *CASHFLOW Technologies, I*nev în scopul de a contribui la o educaţie financiară inovatoare.

Misiunea companiei, aşa cum o văd fondatorii ei:

„Să creştem bunăstarea financiară a umanităţii”.

CASHFLOW Technologies, *Inc.* Face cunoscute învăţăturile lui Robert, prin intermediul produselor: *Cadranul CASHFLOW* din cartea *Tata bogat, tată sărac*, planşeta jocului *CASHFLOW* (număr patent 5.826.878) şi planşeta jocului *CASHFLOW for Kids.* Exista şi produse adiţionale (unele disponibile pe piaţă, altele în stadiu de dezvoltare), destinate acelor oameni care doresc să-şi perfecţioneze educaţia financiară şi proiectate pentru a-i ghida pe calea libertăţii.

Cuprins

Nota autorului... 7

Introducere De ce s-a întâlnit David cu Gouaif 9

Partea I Pârghia minţii voastre Capitolul 1 Cum să deveniţi bogaţi şi să vă pensionaţi devreme?... 23

Capitolul 2 De ce este bine să vă pensionaţi când sunteţi încă tineri? 35

Capitolul 3 Cum am reuşit să mă pensionez devreme. 46

Capitolul 4 Cum puteţi să vă pensionaţi devreme?... 62

Capitolul 5 Pârghia minţii voastre 77

Capitolul 6 Ce credeţi că este riscant? 96

Capitolul 7 Cum să munceşti mai puţin şi să câştigi mai mulţi bani?...111

Capitolul 8 Cel mai rapid mod de a te îmbogăţi: un rezumat despre pârghia minţii omeneşti... 132

Partea a Iî-a Pârghia planului vostru

Capitolul 9 Cât de rapid este planul vostru?.143

Capitolul 10 Pârghia capacităţii de a vedea un viitor bogat 167

Capitolul 11 Pârghia integrităţii 199

Capitolul 12 Pârghia basmelor 214

Capitolul 13 Pârghia generozităţii 237

Partea a III-a Pârghia acţiunilor tale

Capitolul 14 Pârghia obiceiurilor 271

Capitolul 15 Pârghia banilor voştri 291

Capitolul 16 Pârghia proprietăţilor imobiliare 307

Capitolul 17 Pârgliia hârtiilor de valoare., 331

Capitolul 18 Pârghia afacerilor din cadranul P 371

Capitolul 19 Ponturi fierbinţi 390

Capitolul 20 Examenul final 420

Partea a IV-a Pârghia primului pas Capitolul 21 Cum să te menţii 425

Încheiere 433

Editor: GR/CORB ARSIve CURTEA VECHI. PUBI. TSHING srr, arh. Ion Mineu II, Bucureşti tel: (021) 222 57 *26,* (021*) 222* 47 «5 redacţie: 0744 55 47 63 fax: 223 16 S8 distribuţie: (021) 2*22* 25 36 e-ittaâl: redelic S curtcaveche. Ro internet: www curteaveche. Ro

7iptr TKC util de. *SC.* El RO PON de SERV SRL. Toi.: n-am.» 4: va?. K,. Mobn. N?; n. I» 9w>

2. Preţul acţiunilor companiei X erau destul de joase, scăzând cu aproape 20 de dolari, până la 45. Cei care aveau acţiuni erau probabil destul de impacientaţi.

3. Ştiam că acea companie era una profitabilă. Era bine manageriata şi s-ar fi descurcat şi într-o economie înfloritoare, dar. Şi în situaţii mai dificile.